Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

[illegible]eigen - Annahme zu Origina[illegible]
[illegible] 10. jeden Monats durch di[illegible]
[illegible]ittlung KOSMOS, Sp. z o. [illegible]
[illegible]
[illegible]

Handel i Przemysł w Polsce

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznan, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25. Fernruf Nr. 77-11

14. Jahrgang	Poznań, dnia 15 marca 1939 — Posen, den 15. März 1939	Nr. 3

Was deutsch und echt, wüßt keiner mehr, lebt 's nicht in deutscher Meister Ehr.
(Meistersinger)

Der Wert aller Volksgenossen für die Volksgemeinschaft leitet sich aus dem Beitrag ab, den sie für die Volkwerdung und -erhaltung leisten.
Reichshandwerksmeister F. Schramm

Inhalt: Nr. 3

Mehr Handwerksstolz!
Wieviel kostet Sie ein Kunde?
Kaufmännischer Nachwuchs.

Verbandsnachrichten
Mitteilungen der Hauptgeschäftsstelle.
Aus den Ortsgruppen.

Der Handwerker
Die Beachtung der Risiken im Handwerksbetrieb.
Handwerk wirbt für Handwerk.

Der Angestellte
Das Meisterschaftsschreiben in Bayreuth.
Die Schreibkraft — wie wir sie uns wünschen.
Verschiedenes.

Messen
Die erste grossdeutsche Frühjahrsmesse in Leipzig.
Wiener Internationale Frühjahrsmesse.
Vorschau zur Posener Internationalen Mustermesse

Handel, Recht und Steuern
Wichtige Termine.
Pauschalisierung der Umsatzsteuer in den Steuerjahren 1939 und 1940.
Einkommenschätzungsnormen — Bäckereien.
Hausbesitzer — Alarmglocken.
Naturalleistungen der Sozialversicherung.
Meldung von freien und neubesetzten Arbeitsstellen.
Wichtig für Angestellte, die . . .

Buchbesprechungen.

Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljahrlich.

Handel i Przemysł w Polsce

Anzeigen - Annahme zu Originalpreisen bis zum 10. jeden Monats durch die Anzeigenvermittlung KOSMOS, Sp. z o. o., Poznań, Aleja Marszalka Pilsudskiego 25
— — Fernruf 6105, 6275 — —
— Annahme der Anzeigen vorbehalten. —

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.

Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25. Fernruf Nr. 77-11

14. Jahrgang | Poznań, dnia 15 marca 1939 — Posen, den 15. Marz 1939 | Nr. 3

Mehr Handwerksstolz!

Was deutsch und echt, wüsst' keiner mehr.
Lebt's nicht in deutscher Meister Ehr'.

Wenn man Gemalde aus der Zeit der Meistersinger oder des Waffenschmied betrachtet, oder der Aufführung einer dieser Opern beiwohnt, dann wird man unwillkürlich mitgerissen von der Schwungkraft und dem Handwerkerstolz der damaligen Zeiten. Die strenge Zucht der Zünfte führte das Handwerk zur Verbindung mit der Kunst. Ja, man kann ruhig sagen, dass die Handwerkerzünfte den Keimling nährten für die spateren Künstlergilden. Sakrale und profane Bauten schwelgten in dem Schmuck der Handwerkskünste. Stolz und in reich gewirkten Gewandern schritten die Meister einher, sie, die Verschönerer der heimatlichen Bauwerke. Leider haben spätere Zeiten, besonders die der sogen. Gewerbefreiheit, in der jeder eine sogen. Schreinerei, Tapeziererei u. dergl. aufmachen durfte, diesen schönen und berechtigten Handwerkerstolz früherer Zeiten unterdrückt, wenn nicht gar ruiniert. In diesen Zeiten kam es dann vor, dass sogen. gebildete Stande sich erlaubten, über die Handwerker, die Handwerksburschen, spöttelnd und verachtlich zu reden. Wurde doch jeder Fechtbruder als Handwerksbursche bezeichnet. Viele, die das Glück und vermögende Eltern hatten, um auf einer Mittelschule oder sonst einer ahnlichen Anstalt sich die Grundlagen für wissenschaftliche Bildung zu erwerben, verhöhnten und verachteten damals in ihrer dummen, von Haus aus oft genahrten Einbildung den gleichaltrigen Handwerkslehrling, der mit seinen Eltern oft ein grosses Opfer brachte, wenn er oder vielleicht mehrere Brüder dem Handwerk zugeführt werden sollten. Die Missachtung der noch jungen Menschen untereinander hat ihren Ursprung einesteils in der ganzlich falschen Ansicht der damaligen Zeit, dass zum Handwerkerwerden nicht allzuviel Geist und Veranlagung gehört, weil ja sichtbar, wenn auch nur scheinbar, der Handwerker nur mehr Handlanger der Maschine sei usw. Andernteils lag eine Ursache dieser Geringschatzung des Handwerkerstandes zum Teil auch bei den Handwerkern selbst. Sie wehrten sich zu wenig gegen die oft in aller Oeffentlichkeit zur Schau getragene Verachtlichmachung ihres Standes und — zeigten zu wenig wirklich handwerkliches Können, wie auch manche Handwerksmeister in der eigenen Familie nicht für den richtigen Handwerkernachwuchs sorgten. War da einmal ein Meistersöhnchen etwas über dem Durchschnitt intelligent, gleich musste es auf die Mittelschule, aber nicht etwa, um dann nach 6 Jahren die erworbenen Kenntnisse im Handwerk, in der Werkstatte seines Vaters und Meisters nutzbringend anzuwenden, nein, um dem Handwerk für immer fernzubleiben. Nur wenn die Veranlagung und der Fleiss zum geistigen Arbeiten nicht ausreichten und den Eltern vertraulich geraten wurde, ihren Sohn von der höheren Schule zu nehmen, dann wurde er ein Handwerker, wenn die Einbildung und Dünkelhaftigkeit nicht schon zu weit von ihm Besitz ergriffen hatten. Kann es da wundernehmen, wenn der Nachwuchs im Handwerk von Jahr zu Jahr schlechter wurde? Dazu kam, dass nur mehr solche Volksschüler Handwerkslehrlinge wurden, die infolge mangelnder geistiger Fahigkeiten oder aus vorher geschilderten Gründen nicht an die Mittelschulen abwandern konnten. Wenn auch unter diesen, vom Schicksal schlecht bedachten Menschenkindern noch eine Anzahl geistig und handgeschicklich gut veranlagter, strebsamer Jungens waren, so waren es doch zu wenige, um dem Handwerk aufzuhelfen. Die Statistik zeigt zudem, dass auch die geistig besser Veranlagten nach der Volksschulentlassung in kaufmannische oder andere, bessere Geltung habende Berufe abschwenkten, und sei es bloss, um mit den früher an die Mittelschulen abgegangenen Kameraden, wenigstens nach aussen hin, Schritt halten zu können. So blieb schliesslich nur mehr ein Teil schlecht veranlagter, oft zum Handwerk geschobener und gepresster junger Menschen, die freudlos ihre tagliche Arbeit zwar recht und schlecht, jedoch ohne jede innere Anteilnahme verrichteten, aber auch in höheren Lebensaltern nicht in der Lage und auch nicht willens waren, irgendwie schöpferisch zu wirken. In den Nachkriegsjahren war auch das gesamte Denken mehr auf Arbeitszeit und -lohn, als auf Leistung gelenkt. Wo nur Arbeitgeber und Arbeitnehmer miteinander verhandelten, da waren die Wege zu freudigem Aufstieg des Handwerks bald verschüttet. Denn jeder, der es gewagt hat, den ihn beengenden Rahmen zu sprengen, wurde als Eigenbrödler, Streber und dergleichen gebrandmarkt, wenn nicht gar wirtschaftlich unterdrückt. Bei uns hat der Klassenkampf keine so scharfen Formen angenommen, wie in anderen Landern, doch muss auch bei uns der Kampf um die Anerkennung des Handwerks unbedingt geführt werden.

Um aber zur Mitarbeit bei der Umwandlung berechtigt zu sein, muss eine, den anderen Berufen ebenbürtige und, wenn irgend möglich, übertreffende Leistung sichtbar werden. Die Wandlung im Ansehen des Handwerks hat in der Oeffentlichkeit schon begonnen. Heute kann man im Reich bereits in Ausstellungen und auch vor den Schaufenstern der Verkaufsraume schon mit grösserer Achtung über das Handwerk sprechen hören. Seit wieder Meisterleistungen dort öffentlich zu sehen und als solche bezeichnet sind, hat das Publikum wieder mehr Achtung vor den Meistern des Handwerks. Und diese heutigen Meister haben das Recht stolz zu sein, denn sie haben wieder, wie früher, eine schwere Prüfungszeit hinter sich. Nun soll aber nicht nur der Meister stolz auf sein Handwerk sein, weil er Meister geworden ist und vielleicht etwas ersann; er soll diesen Stolz seiner ganzen Gefolgschaft übermitteln, und zwar so, dass sie erstens stolz ist, im Handwerk tatig

sein zu dürfen und zweitens, dass sie bei einem tüchtigen Meister arbeiten und lernen darf. Nur soll dieser Stolz der Gefolgschaftsmitglieder nicht in der Einbildung, sondern in der Ausbildung liegen. Ausgebildete sind bekanntlich nicht eingebildet, Eingebildete aber sicher nicht ausgebildet. Also Kopf hoch, frei der Blick, klar die Stirn! Strebet grossen Vorbildern nach! Weshalb sind Meister wie Altdorfer, Dürer, Lucas Cranach, Hans Holbein, Tilman Riemenschneider, Veit Stoss, Adam Krafft, Peter Vischer bis auf unsere Tage berühmt geblieben? Weil sie das Werk ihrer Hände beseelten aus innerstem Herzen. Sachlich, klar, ehrlich ihr Wesen und ihre Werke, männlich ihre Haltung. Wenn, um nur einige aus dem Schreinerhandwerk zu nennen, ein Gottfried Konrad als Meister der Arbeiten im Schloss Ambras in Tirol heute noch bekannt, der Meister Dietrich Wendel als herzoglicher Baumeister in der Baugeschichte der Michaelskirche immer wieder erwähnt, ein Ebner Wolfgang als Verfertiger der Chorgestühle in St. Ulrich und St. Afra und der Decke des Goldenen Saales in Augsburg rühmend bezeichnet, ein Hans Wissreuter als Hersteller der prächtigen Holzdecke im Dachauer Saal im Münchener Nationalmuseum genannt wird, ein Eck Adam als Erfinder der Relief-Intarsia in farbigen Hölzern besonders auffällt, und wenn wir die Arbeiten eines Riesner und Roentgen heute noch bewundern können, so nur deshalb, weil die Meister dieser Zeiten handwerkliche Musterleistungen herausstellten, die teilweise bis heute unerreicht sind.

Ueberall ertönt heute wieder der Ruf eines Hans Sachs: „Verachtet mir die Meister nicht und ehrt mir ihre Kunst!"

Deshalb mehr Selbstbewusstsein, begründet in Meisterleistungen und in schöpferischer Steigerung derselben. Deutsche Meister müssen wieder unseres Volkstums Kraft sichtbar werden lassen, auf dass für die Nachwelt gesichert ist: Das Deutsche und das Echte in deutscher Meister-Ehre. Handwerker, ihr müsst innerlicher, aufrechter und stolzer werden; dann stellen sich Achtung und Wertschätzung von selbst ein!

J. H.

Allerlei Kniffe in der Werbung

Wieviel kostet Sie ein Kunde?

Ein Kapitel Werbung mit dem Rechenstift.

Kunden sollen ja eigentlich Geld bringen, und dennoch müssen Sie ein nettes Sümmchen ausgeben, bis Sie einen Kunden gewonnen, ihn dauernd an sich gefesselt haben.

Merkwürdigerweise machen viele Geschäftsleute sich das nie richtig klar. Wieviel — prozentual vom Umsatz — für Werbung im Monat auszusetzen ist, das weiss wohl heute der Geschäftstreibende. Jede Geschäftsgruppe hat mit der Zeit den annähernden Schlüssel dafür gefunden. Aber mit wieviel Werbekosten der einzelne Kunde in Mark und Pfennig ausgedrückt beteiligt sein kann, diese Berechnung wird oft versäumt.

Die Durchschnittszahlen feststellen!

Um einigermassen richtige Zahlen zu erhalten, ist es notwendig, den Durchschnitt der Kundenziffer sowie die Höhe des Einzelkaufs je Kunde zu wissen. Sie haben beispielsweise eine Tageskasse von 300,— zl. Laut Ihrer Kassenzettel wurden diese 300,— zl von — sagen wir — 100 Kunden ausgegeben. Das heisst also, dass jeder Kunde bei Ihnen durchschnittlich für 3,— zl kaufte. Wenn Sie von verschiedensten Tagen im Monat, ferner in den einzelnen Jahreszeiten, solche Stichproben machen, so erhalten Sie einen ungefähren Anhalt darüber, wieviel jeder Kunde pro Einzelkauf durchschnittlich tätigt.

Kontokunden und Zufallskunden.

Dann nehmen Sie Ihre Kundenkartei zu Hilfe und versuchen Sie zu errechnen, wieviel Kunden Sie überhaupt haben. Immer wieder werden Sie über die kleine Kundenziffer erstaunt sein, denn die Eintags- und Zufallskunden, die einmal nur in Ihr Geschäft hineingeschneit kamen, dürfen Sie nicht berücksichtigen. Die Unterlagen der „Kontokunden", d. h. jener Kunden, die anschreiben lassen und nur allmonatlich etwas bezahlen, zeigen Ihnen am deutlichsten, wieviel jeder Kunde im Jahr ungefähr bei Ihnen kauft. Nicht wahr, ein hübsches Sümmchen!

Der Handwerker Y, der täglich nur einige Schrauben, Stifte und dergleichen Kleinigkeiten bei Ihnen von zusammen — sagen wir — 2,50 zl durchschnittlich kauft, sichert Ihnen eine Umsatzziffer im Jahr bei 300 Verkaufstagen von 750,— zl. Nun wird Ihnen erst ganz klar, wie wertvoll der Handwerker Y für Sie als Kunde ist. Und wenn Sie für Y an Werbekosten 100,— zl ausgeben müssten, so würden Sie es gern tun, weil Sie ja auch damit rechnen, dass Y lange Jahre hindurch Ihr Kunde bleiben wird.

Ein Kunde bleibt zwei Jahre treu!

Würden Sie aber so grosszügig sein und 100,— zl für Y als Kunden aussetzen, so würden Sie sich sehr in den Finger schneiden. Denn eines Tages wird Y vielleicht doch abspringen und bei der Konkurrenz kaufen. Die Versandgeschäfte, die Statistik zu führen pflegen, haben ausgerechnet, dass ein Kunde durchschnittlich nur zwei bis drei Jahre einer Firma treu bleibt. Diese Zahlen merken Sie sich. Solche Zahlen sind wichtig für Ihre Kalkulation, und Sie tun gut daran, wenn Sie überhaupt nur mit ein- bis zweijähriger Kundentreue rechnen. Y darf aber auch deshalb keine 100,— zl Werbekosten verursachen, weil es ja leider keine Kunden im Abonnement gibt.

Manchmal lohnen sich schon 2 je Tausend!

Um Y zu erobern, mussten Sie vielleicht 50 Werbebriefe verschicken, und wenn dieser Briefversand nur Y als Kunden gewann, so sind die Kosten für die 50 Briefe dem Konto des Y „zur Last" zu schreiben. Angenommen, der Werbebrief — für 5 gr als Drucksache versandt — habe alles in allem, mit Papier, Vervielfältigung, Umschlagschreiben usw. je Stück 9 gr gekostet, so müsste Y erst einmal für zl 25,— Ware bei Ihnen kaufen, um die Unkosten der Werbung von 4,50 zl wieder hereinzubringen, wenn Sie — angenommen — 25 v. H. bei jedem Kauf verdienen.

Da aber nach der früheren Rechnung Y im Jahre 750,— zl bei Ihnen lässt, so würde also der Versand der 50 Werbebriefe und die Gewinnung des einzigen Kunden Y für Sie ein recht guter Erfolg

Der Garantieschein als Werbehelfer.

Sie haben es sicherlich angenehm empfunden, dass Ihnen Ihr Schreibmaschinenlieferant die Maschine unter Garantieleistung für ein Jahr verkaufte. Diese Sicherheit stärkte Ihr Vertrauen. Sollte sich doch der eine oder andere kleine Fehler zeigen, so wird er auf Grund der Garantie kostenlos beseitigt. Angenommen, Sie hatten die Wahl zwischen zwei gleich teuren und konstruktiv ähnlichen Maschinen, so wird die Garantieversprechung Ihren Entschluss entscheidend beeinflussen.

Was Ihnen als Käufer gefällt, das sollten Sie Ihren Kunden nicht vorenthalten:

Denken Sie bitte darüber nach, ob Sie Ihre Waren nicht auch unter Zusicherung einer zeitlich begrenzten Garantie anbieten könnten.

Sie gewinnen das Vertrauen des Käufers!

Eine Ware, deren solide Beschaffenheit für einen gewissen Zeitraum zugesichert wird, findet leichter Abnehmer! Aber darin liegt nicht allein der Wert einer Garantieversprechung.

Den Garantieschein zum Wecker werden Sie auf alle Fälle gut aufbewahren — man kann ja nie wissen —, und durch das Aufheben werden Sie automatisch immer wieder an den Uhrmacher erinnert, bei dem Sie das Werk kauften.

Garantiescheine können sehr viele Geschäftsleute ausstellen.

Natürlich verlangt niemand vom Lebensmittelhändler, dass ihm dieser über 500 Gramm Zucker feierlich einen Garantieschein aushändigt. Aber welche Wirkung hätte z. B. eine Garantie auf Konserven? Etwa so: Jede Konservenbüchse wäre mit einer kleinen Siegelmarke versehen:

> **Volle Gewähr**
> übernehme ich für die Güte dieser am . . . . . . gekauften Konserve bis zum . . . . . Bei Beanstandungen bitte ich, Dose nebst einem Teil des Inhalts mitzubringen.
>
> Lebensmittelhaus Z.

Diese Siegelmarke erfüllt verschiedene Aufgaben: Sie stärkt das Vertrauen zu Ihren Waren; sie mahnt den Verbraucher stillschweigend, die Konserve nun nicht jahrelang stehenzulassen, sondern innerhalb der Garantiefrist zu verwenden. Sie prägt dem Käufer Ihre Firma ein, denn die meisten Konserven tragen ja lediglich die Aufschrift der Fabrik. Mit einer einzigen Siegelmarke schlagen Sie also mehrere Fliegen!

Ziegelsteine in den Manteltaschen.

Ein Massschneider zeigte kürzlich im Schaufenster eine ungewöhnliche Dekoration: Ein Herren-Wintermantel war ausgestellt, und die beiden Seitentaschen wölbten sich über dem Inhalt, der aus je einem Ziegelstein bestand. Ein Plakat erklärte den Zweck des drolligen Tascheninhalts:

„Unbesorgt können Sie Ziegelsteine in Ihren Manteltaschen transportieren, so stark vernäht sind meine Taschen. Nur ein Beweis für die Güte meiner Arbeit!"

Und daneben war ein „Garantieschein" ausgehängt, der folgenden Wortlaut hatte:

„Hiermit übernehme ich volle Garantie für die Dauer eines halben Jahres, dass bei meinen Massarbeiten keine Nähte oder Taschen einreissen bzw. die Knöpfe halten bleiben."

Dieser Garantieschein kostet dem Schneider nur ein wenig Schreibarbeit, sonst nichts. Selbstverständlich würde er als Fachmann sowieso für seiner Hände Arbeit einstehen oder einzustehen haben, aber die schriftliche Versicherung fördert den Absatz.

Der Garantieschein als versteckte Gebrauchsanweisung.

An dem neuen Oberhemd, das Sie gerade kauften, hängt ein Zettel mit der Ueberschrift „Waschanleitung". Ohne den Zettel zu lesen, werfen Sie ihn fort, denn Sie waschen ja das Hemd nicht selbst und ihre Wäscherin, so trösten Sie sich, wird schon mit dem Hemd umzugehen wissen. Aber ganz sicher würden Sie den Zettel aufmerksam studieren und aufbewahren, wenn die Ueberschrift „Garantieschein" gelautet hätte! Es wäre einfach gewesen, die Waschanleitung mit dem Garantietext zu verbinden.

Marktanalyse durch den Garantieschein.

Jedes Erzeugnis kann hier oder dort einmal kleine Fehler zeigen, die leicht zu beseitigen sind, oder der Erzeuger ist gern bereit, die Ware umzutauschen. Es ist für den Fabrikanten aber wichtig, Beanstandungen möglichst selber zu klären. Da kann ihm der Garantieschein gute Dienste leisten, wenn auf ihm ausdrücklich vermerkt ist, dass Reklamationen unmittelbar beim Hersteller anzubringen sind.

Sie sehen also, dass der Garantieschein ein vorzüglicher und vielseitiger Werbehelfer ist.

Die Siegelmarke als Blickfang.

Erhielten Sie schon einmal einen „Jubiläumsbrief"?

Das ist eigentlich gar nichts Aussergewöhnliches. Irgendeine Firma feierte ihr 10- oder 25jähriges Bestehen, und um diesen festlichen Anlass etwas hervorzuheben, klebte man auf jede Mitteilung ob Rechnung, Brief oder Rundschreiben, eine schöne, runde, goldglänzende Siegelmarke. Die Siegelmarke zierte zum Ueberfluss noch ein Kranz aus Lorbeerblättern oder eine dicke „10" oder „25" in Golddruck. Diese Postsache fiel aus dem Rahmen der täglichen Sendungen, und Sie prägten sich diese Zuschrift ein.

Nun feiert man aber nicht alle Tage Jubiläen, und Siegelmarken, waren sie noch so künstlerisch ausgeführt, verloren ihre festliche Wirkung, wenn man sie allzu häufig in Anwendung brachte. Aber Sie haben z. B. als Drogenhändler viele kleine Klebezettel anderer Art. Wie wäre es, wenn Sie von diesen dann und wann ein paar opferten?

Da sind zuerst einmal die Giftschildchen. Jedem Laien läuft ein leichtes Gruseln über den Rücken, wenn er eine Flasche in die Hand nimmt, die dieses Warnungsschild trägt. Nutzen Sie diese Totenkopf- und roten Giftkreuzschildchen und die in ihnen schlummernden psychologischen Gruselsensationen für Ihren Werbebrief aus!

Ein solcher Zettel, auf Ihren Brief geklebt, das Rundschreiben mit dem gesperrten Satz beginnend: „Gift für Ihre Gesundheit . . .", und sofort ist die Aufmerksamkeit des Lesers gefangen. Wollen Sie diese wichtigen Warnungsschildchen nicht zu derart profanen Zwecken entweihen, so verwenden Sie irgendein harmloses Beschriftungsschild: „Wasserstoffsuperoxyd", „Feuergefährlich", „Innerlich", „Aeusserlich", „Salmiakgeist" usw.

Z. B. „Feuergefährlich!" Wie oft schon wurde dieses Warnungsschild übersehen und schreckliche Brandwunden, Schaden an Gesundheit und Garderobe angerichtet, weil Sie als Reinigungsmittel Benzin verwandten. Benutzen Sie in Zukunft nur . . . . . , das dem Benzin vollkommen gleichwertig ist und selbst bei Erhitzung nicht entflammt . . .

Diese Schildchen, zur Not ganz unmotiviert und verspielt auf den Brief geklebt, sind jedem Leser irgendwie vertraut: zu oft schon fiel sein Blick auf solche Fläschchen: auf dem Toilettentisch, wenn er die Hausapotheke öffnete oder krank im Bett lag. Ein nicht zu beschreibender Reiz geht von diesen harmlosen Schildchen aus, und der Briefempfänger verspürt den unklaren Wunsch, zu erfahren: „Was bedeutet das Ganze?" Ist der Leser auf diese Weise einmal neugierig gemacht, so ist er über das erste Unlustgefühl hinweg, ein Angebot zu studieren.

Die Farbe in der Briefwerbung.

Bekanntlich lässt sich durch eine geschickt gewählte „Hausfarbe" eine zusätzliche Werbung erzielen.

Unter „Hausfarbe" ist nicht nur der Anstrich der Ladenfassade zu verstehen, sondern man kann die einmal gewählte Farbe des Ladenäusseren auch für alle Werbesachen verwenden.

Dass die psychologische Wirkung der Farbe auch bei der schriftlichen Werbung eine Rolle spielt, beweisen die Feststellungen amerikanischer Grossfirmen.

Mit hellblauem Papier und dunkelblauem Druck erzielte eine Versicherungsgesellschaft angeblich 40 v. H. bessere Aufträge als mit gewöhnlichem Briefpapier und schwarzem Druck.

Von 17 000 Drucksachen, die eine kosmetische Firma verschickte, wurden 8500 Briefe mit üblichen Antworthüllen aus braunem Papier mit rotem und schwarzem Aufdruck bedruckt, bei der zweiten Hälfte legte man den Werbebriefen Antwortumschläge aus leicht grüngetönter Farbe bei. Text, Aufmachung und Aufdruck waren sonst gleich. 58 v. H. der Antworten waren in grünen Hüllen verschickt, Geldanweisungen wurden sogar zu 61 v. H. in grünen Hüllen eingeliefert.

Wenn auch diese Ergebnisse nur mit Vorbehalt hinzunehmen und auf unsere Verhältnisse übertragen werden können, so beweisen sie immerhin, dass wir mehr als bisher der Farbe unserer Werbesachen Aufmerksamkeit widmen müssen.

Werner Sc[illegible]nn, Berlin.

Kaufmännischer Nachwuchs

Richtlinien für die praktische Ausbildung und Erziehung des kaufmännischen Nachwuchses im Einzelhandel.

Die Izba Przemysłowo-Handlowa (Handels- und Gewerbekammer) Poznań, gibt in der polnischen Fachzeitschrift „Kupiec — Świat Kupiecki" Nr. 7 vom 12. Februar 1939 bekannt, dass sie in der nächsten Zeit eine Prüfungskommission für kaufmännische Lehrlinge einsetzen wird. Gleichzeitig werden die Richtlinien bekanntgegeben, nach denen die Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses erfolgen und nach welchen Gesichtspunkten die Prüfung der Lehrlinge gehandhabt werden soll. Ausgegangen wird davon, dass eine systematische berufliche Ausbildung und Erziehung des Nachwuchses im Interesse des gesamten Wirtschaftslebens liegt. Auch für uns und unseren Nachwuchs sind diese Fragen wichtig und aktuell, weshalb wir sie unseren Lesern auszugsweise zur Kenntnis geben.

Die gesetzlichen Grundlagen über Rechte und Pflichten von Lehrherren und Lehrlingen sind zwar in der Gewerbeordnung vom Jahre 1927 verankert, lassen aber bisher die praktische Durchführung im einzelnen offen.

Zunächst wird der Begriff von Lehrlingen und Praktikanten abgegrenzt. Es wird unterschieden zwischen:

I. Lehrlingen.

a) Sämtliche Absolventen von Volksschulen. Die Ausbildungszeit im Unternehmen sowie in der kaufmännischen Fortbildungsschule beträgt 3 Jahre.

b) Absolventen der einjährigen kaufmännischen Vorbereitungsschule I. Grades. Die Lehrzeit dauert 3 Jahre, der Besuch der Fortbildungsschule dagegen ist abhängig vom Zeugnis und dauert 2 oder auch nur 1 Jahr.

Zu dieser Kategorie von Lehrlingen zählen auch die Absolventen der ersten oder zweiten Klasse des kaufmännischen bzw. eines anderen Gymnasiums.

II. Praktikanten.

Absolventen des 3- und 4-klassigen kaufmännischen Gymnasiums. Die Lehrzeit beträgt mindestens 1 Jahr und ist vom Beschluss der Organisation der gegebenen Branche abhängig. Der Besuch der Fortbildungsschule fällt weg.

Lehrvertrag.

Die Richtlinien sehen auch einen Lehrvertrag vor (ähnlich wie im Handwerk), der einerseits zwischen dem Lehrherrn und andererseits zwischen dem Lehrling bzw. seinem rechtlichen Vertreter abgeschlossen wird. Dieser Vertrag ist bei der Izba Przemysłowo-Handlowa (Handels- und Gewerbekammer) zu registrieren.

Die Ausbildung der Lehrlinge soll grundsätzlich folgende Zweige umfassen:

a) Warenkunde als Grundlage der Berufsarbeit. Wichtige Momente des Warenverkaufes. Die Art der richtigen Lagerung sowie eine evtl. Warenveredelung; ausserdem technisches Wissen über die Behandlung, Teilung, Verwendung, Prüfung und Verpackung der Ware.

Die gesetzlichen Bestimmungen über die Eigenschaft und den Verkauf der Ware. Sortierungen der Ware unter Berücksichtigung der Qualitäts- und Preisunterschiede.

Die Herkunft, Herstellung, Absatzmöglichkeiten, Kalkulation einschl. der Handelsunkosten, Warenvertrieb und Reklame.

b) Verkauf der Ware, Erziehung des Lehrlings zur richtigen Bedienung des Kunden. In diesem praktischen Teil der Ausbildung geht es um die Anwendung der Waren- und Verkaufskunde.

c) Organisation und Technik des Unternehmens (Einkauf, Lager und Verkauf).

Umsatz und Ergänzung des Warenlagers, Geld- und Kreditfragen, Finanzierung des Unternehmens, Buchführung, Statistik, Erfolgskontrolle, Steuern, Versicherungen, Lohnabrechnungen, Korrespondenz und Registratur.

Handels-, Scheck- und Wechselrecht, Schuldrecht, Gewerberecht, Zahlungsanweisungen, Zuständigkeit der Behörden, Verkauf auf Kredit, Lieferungsbedingungen, Versandwesen, Tarife (Eisenbahn, Post, Zoll).

Diese Wissensgebiete werden auf die einzelnen Lehrjahre verteilt und sind bei der Ausbildung bzw. Prüfung entsprechend zu berücksichtigen.

Wegen der Wichtigkeit der ganzen Fragen werden wir die Einzelheiten in der nächsten Nummer unserer Zeitung bringen.

Verbands-Nachrichten

Sprechstunden in der Hauptgeschäftsstelle

Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25, m. 3 a.

Hauptgeschaftsführer Dr. Thomaschewski tagl. von 9—11 Uhr; Geschaftsführer Mey taglich von 9—11 Uhr.

Sprechstunden der Bezirksgeschäftsstellen

I. Kolmar:

Geschaftsführer Werner Buchwald, Buro: Chodzież, ul. Raczkowskiego 55. Tel. 101.

Sprechstundenplan:

Budsin: Am 23. Marz 1939 von 18—19 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 17. April von 18—19 Uhr bei Just.
Kolmar: Jeden Donnerstag von 9—11 Uhr im Büro.
Margonin: Am 27. Marz von 18—19 Uhr bei Henke.
Samotschin: Wird noch bekanntgegeben.

Versammlungen:

Budsin: Am 23. Marz um 20 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 17. April um 20 Uhr bei Just.
Kolmar: Am 18. April um 20.30 Uhr bei Haber.
Margonin: Am 27. Marz um 20 Uhr bei Henke.
Samotschin: Wird noch bekanntgegeben.

II. Posen:

Geschaftsführer Wittich. Buro des Verbandes für H. u. G., Aleja Marszalka Piłsudskiego 25. Tel. 7711.

Posen: Jeden Sonnabend in der Hauptgeschaftsstelle von 10 bis 13.30 Uhr.
Duszniki: Am 27. April 1939.
Gnesen: Am 17. April 1939 von 9—13 Uhr.
Kiszkowo: Am 17. April 1939 ab 14 Uhr bei Prenzlow.
Klecko: Am 24. April 1939 ab 14 Uhr bei Glembocki.
Kurnik: Am 21. April 1939.
Nekla: Am 4. April 1939.
Rogasen: Am 6. April 1939.

III. Neutomischel:

Geschaftsführer Donner, Büro: Pl. Marsz. Piłsudskiego 26, Tel. 50.

Neutomischel: Taglich von 9—11 Uhr im Büro der Geschaftsstelle.
Bentschen: Dienstag, den 4. April 1939, von 12—14 Uhr bei Mathes.
Gratz: Mittwoch, den 26. April 1939, von 12—14 Uhr bei Zweiger.
Kupferhammer: Montag, den 20. Marz 1939, von 13—15 Uhr (statt wie vorher angegeben von 12—14 Uhr) und Montag, den 17. April, von 13—15 Uhr bei Riemer.

IV. Wollstein:

Geschaftsführer Lück. Buro: 5. Stycznia 26.

Wollstein: Taglich von 9—11 Uhr in der Buchstelle.
Rakwitz: Jeden letzten Montag vor dem Ersten.

V. Lissa:

Geschaftsführer Boltz, Leszno, ul. Piłsudskiego 23 I.

Lissa: Ausser dem 14., 15., 17., 18., 20., 26. und 27. April, taglich in der Geschaftsstelle.
Bojanowo: Am 18. April 1939 bei W. Hermann.
Punitz: Am 20. April 1939 bei Karl Handke.
Rawitsch: Am 17. April 1939 bei Frau H. Scholz.
Storchnest: Am 26. April bei Horst Mehl.
Schmiegel: Am 14., 15. und 27. April von 13—14 Uhr bei Melzer.

VI. Krotoschin:

Geschaftsführer H. Seliger, Büro: Rynek 71, Telephon 63.

Krotoschin: Jeden Freitag vorm.
Kobylin: Montag, den 20. 3. 1939.
Dobrzyca: Freitag, den 17. 3. 1939, Motormühle Frau Scholz.
Ostrów: Jeden 1. und 3. Mittwoch bei Herrn Kurzbach.
Zduny: Anfang jeden Monats bei Herrn Reimann.

VII. Kempen:

Geschaftsführer: Nowak. Büro: ul. Baranowska 17.

Kempen: Jeden Dienstag und Freitag von 9—11 und 14—15 Uhr im Büro der Buchstelle.
Schildberg: Jeden Donnerstag nach dem 1. und 15. jeden Monats im Büro der Genossenschaft.
Reichtal: Jeden Dienstag nach dem 1. und 15. jeden Monats.

VIII. Birnbaum:

Geschäftsführer: Rausch, Büro: ul. Grunwaldzka 10 b. Vogelgesang.

Birnbaum: Taglich, ausser Sonnabend, von 9—12 Uhr in der Buchstelle.
Zirke: Wird von Birnbaum bekanntgegeben.

Verbandstagung 1939 (Vorläufige Einladung).

Am Donnerstag, den 13. April 1939, vorm. 9 Uhr

findet im Studentenheim, Poznań, ul. Dąbrowskiego 77, die

12. Ordentliche Verbandstagung (Mitgliederversammlung)

des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V. statt.

Tagesordnung:

1. Eröffnung durch den Verbandsvorsitzenden.
2. Tatigkeitsbericht für das Jahr 1938.
3. Satzungsänderungen.
4. Verschiedenes.

Antrage zum Punkt 4. (Verschiedenes) sind der Hauptgeschaftsstelle bis zum 7. April d. Js. schriftlich einzureichen.

Aenderung der Tagesordnung vorbehalten.

Anschliessend an die Verbandstagung findet gegen 11 Uhr vorm. in den gleichen Raumen die

2. Obleute-Tagung

gemass der in der 29. Beiratssitzung gefassten Beschlüsse statt.

Zu beiden Veranstaltungen ergehen an die Vorstande der Ortsgruppen gesonderte Einladungen.

Der Hauptvorstand

i. A.

(—) Dr. Thomaschewski.

Pachtungs- und Kaufmöglichkeiten

Nahere Auskunft erteilt auf Anfragen unter Angabe des Aktenzeichens die Hauptgeschaftsstelle des Verbandes fur Handel und Gewerbe, Poznań, Al. Marszalka Pilsudskiego 25.

Den Anfragen ist Ruckporto beizulegen, da sonst keine Antwort erteilt wird.

Angebote:

Druckerei in Wolhynien krankheitshalber zu verkaufen. A. 213/39.
Papierwarenhandlung in Stadt in Pommerellen zu verpachten. A. 211/39.
Schnitt- und Kurzwarengeschaft in Stadt der Provinz zu verkaufen. A 209/39
Eisenwarenhandlung in Stadt der Provinz zu verpachten. A. 207/39.
Tierarzt fur Pommerellen gesucht. A. 208/39.
Uhrmacher findet Niederlassung in Stadt der Provinz. A. 198/39.
Teilhaber für grössere Fabrik in Pommerellen gesucht. A. 188/38.
Dentist findet Niederlassung in Stadt in Pommerellen. A. 183/38.
Gartnerei bei Grossstadt zu verpachten. A. 178/38.
Photograph in Pommerellen sucht tuchtigen Fachmann als Nachfolger evtl. zur Adoption. A. 166/38.
Grundstuck, Rentenstelle bei Posen, zu verpachten. A. 167/38.
Drogerie in Kreisstadt zu verpachten. A. 165/38.
Uhrmacherwerkstatt und Laden in Grossstadt zu verkaufen. A. 142/38.
Tapeziererwerkstatt in Kreisstadt altershalber zu verpachten bzw. zu verkaufen. A. 146/38.
Buchhandler als **Teilhaber** fur grössere Buchhandlung gesucht. A. 126/38.
Backerei in Pommerellen zu verpachten. A. 205/39.
Fleischerei in Kreisstadt zu verpachten. A. 200/39.
Windmühle und 4 Mg. Land zu verpachten. A. 197/39.
Schuhleistenfabrik in Grossstadt mit standigem Kundenkreis altershalber zu verkaufen. A. 196/39.
Motormühle bei Lodz zu verkaufen. A. 190/38.
Fahrradfabrik bei Lodz zu verpachten. A. 179/38.
Mühle in der Wojewodschaft Posen mit guter Einrichtung zu verpachten. A. 177/38.
Mühle mit Sauggasmotor zu verkaufen. A. 121/38.
Schmiedehandwerkszeug, gut erhalten, zu verkaufen. A. 214/39.
Einheirat in grossen **Fleischereibetrieb** bietet sich tüchtigem Fleischermeister. A. 212/39.
Einheirat in **Schlosserwerkstatt** für tuchtigen Schlosser mit Barvermögen gesucht. N. 26/39.
Tischlermeister mit Fachschulbildung als Werkleiter gesucht. A. 202/39.
Stellmacherwerkstatt mit Maschinenbetrieb in Grossstadt krankheitshalber zu verkaufen. A. 189/38.
Stellmacherwerkstatt mit Maschinen in Pommerellen zu verpachten. A. 184/38.
Stellmacherwerkstatt bei Bromberg zu verpachten oder zu verkaufen. A. 160/38.
Tischlerwerkstatt in Kreisstadt altershalber zu verpachten. A. 55/38.
Sattler- und Tapezierwerkstatt in Pommerellen zu verpachten. A. 199/39.
Kolonialwarenhandlung in Pommerellen zu verpachten. A. 185/38.
Eisen- und Kolonialwarenhandlung, gutgehendes Geschaft, noch ausbaufahig, zu verpachten. A. 208/39.
Schlosserwerkstatt mit Reparaturwerkstatt für landw. Maschinen zu verpachten. A. 192/39.
Schmiedewerkstatt mit Maschinen in Pommerellen zu verpachten. A. 210/39.

Nachfragen:

Schlosser mit Barvermögen sucht Einheiratsmöglichkeit in Schlosserwerkstatt. A. 26/39.
Mechaniker mit Barvermögen sucht Einheiratsmöglichkeit. A. 173/38.
Schmied mit eigenem Werkzeug und etwas Barvermögen sucht Schmiedewerkstatt zu pachten. N. 22/38.

Kassenführer!

Wir erinnern alle Kassenführer an die rechtzeitige Abrechnung und Ueberweisung der Mitgliederbeitrage für das erste Quartal. Die Ueberweisungen sind bis zum 25. d. Mts. vorzunehmen.

Die Hauptgeschaftsstelle.

Fachzeitschriften

Verschiedene Fachzeitschriften, die in den Lesemappen an die Ortsgruppen ausgesandt werden, enthalten farbige Beilagen, Schnittmuster, Möbelvorlagen usw. Leider mussten wir in der letzten Zeit haufig feststellen, dass die Zeitschriften, wenn sie aus den Ortsgruppen zurückkamen, diese Beilagen nicht mehr enthielten. So sehr wir uns über das grosse Interesse freuen, das da den Beilagen und Zeitschriften entgegengebracht wird, so müssen wir doch dringend bitten, mit den Heften möglichst schonend umzugehen und sie vollstandig wieder zurückzugeben. Bedenken Sie, dass noch viele Mitglieder in anderen Ortsgruppen das gleiche Recht haben, die Hefte in möglichst gutem und vollständigem Zustande zu erhalten.

Alte Fachblätter

Die Hauptgeschaftsstelle hat noch einen Vorrat alterer Fachblatter kostenfrei gegen Rückerstattung der Versandkosten abzugeben. Schlosser-, Schmiede- und Tischlerzeitungen sind aber schon vergriffen.

Aus den Ortsgruppen.

Czarnków (Czarnikau):

Am 13. Februar veranstaltete die Ortsgruppe in Czarnikau unter dem Vorsitz des Obmanns Karaenke, eine sehr gut besuchte Monatsversammlung. Zunachst wurden die geschäftlichen Dinge besprochen, wobei der Obmann ausführlich und eindrucksvoll über die Delegiertentagung in Posen Bericht erstattete. Es erfolgte eine Rechnungslegung uber das veranstaltete Winterfest, das sehr gut gelungen war und dem Ortsverein keine grossen Unkosten verursachte. Im Mittelpunkt der Aussprache stand die Einrichtung eines polnischen Sprachkurses, der sehr grosse Anteilnahme fand und sehr bald in Angriff genommen werden soll. Nach dem geschäftlichen Teil sprach Schriftleiter Robert Styra - Posen über das von ihm mehrfach bereiste Gebiet „Von der Olsa, der Zips und dem Sudetenland". Seine Ausführungen wurden mit allgemeiner Spannung angehört und sehr beifällig aufgenommen. Die Mitglieder blieben alsdann noch nahezu zwei Stunden in angeregter Unterhaltung beisammen.

Die Ortsgruppe hielt am 13. Marz bei Just eine Versammlung ab. Aus Posen waren hierzu als Redner die Herren Dr. Thomaschewski und Ing. Schmidt erschienen. Dr. Thomaschewski berichtete über die 29. Beiratssitzung, die vor einiger Zeit in Posen stattgefunden hat. Er erläuterte besonders die Bedeutung der Leistungssteigerung des einzelnen im Verhaltnis zum Ganzen gesehen. Ing. Schmidt zeigte in seinem Vortrag von der augenblicklichen Lage unserer Verbandsmitglieder ausgehend, neue Entwicklungs- und Arbeitsmöglichkeiten für die Arbeit des einzelnen und der Ortsgruppe. Der Redner fand mit seinen Ausführungen rege Aufmerksamkeit. Die Versammlung war gut besucht. Wahrend der Versammlung gratulierte der Obmann dem Verbandskameraden Körbs zu seinem 40jahrigen Dienstjubilaum. Auch wir ubermitteln dem Jubilar unsere Glückwünsche.

Dobrzyca:

Die Ortsgruppe hielt am 25. Februar eine Versammlung ab. Der Besuch war gut, jedoch der Redner aus Posen leider verhindert. Herr O. Greczmiel berichtete über die letzte Beiratssitzung in Posen. Herr R. Goetz gab einen geschichtlichen Ueberblick über die Zuckerherstellung. In der allgemeinen Aussprache wurde u. a. auch über die Beitragszahlung diskutiert; der Kassenwart soll in der nachsten Versammlung über die Beitragsleistungen berichten. Die nachste Versammlung findet am 29. Marz bei Frau Schoenborn in Izbiczno statt.

Gostyń:

Die Ortsgruppe Gostyń hatte am 12. Marz, nachmittags ½5 Uhr, im Schützenhause eine Monatsversammlung, zu der Geschaftsführer Mey aus Posen herubergekommen war. Durch den Redner wurde das Thema „Gebrauch der deutschen Sprache in Polen" besprochen. An die Ausführungen schloss sich eine ausserordentlich lebhafte Aussprache an, an der sich die, leider nicht vollzahlig erschienenen, Mitglieder mit grossem Interesse beteiligten.

Jutrosin:

Am 9. März fand im Hotel Stenzel die diesjährige Generalversammlung der Ortsgruppe statt, die von der Hauptgeschäftsstelle Posen durch die Herren Dr. Thomaschewski und Mey beschickt war. Um 1/29 Uhr eröffnete der Obmann, Bäckermeister Muhlnickel, die fast vollzählig besuchte Versammlung. Nachdem nach einem Bericht des Obmannes dem alten Vorstande die Entlastung erteilt war wurde zur Neuwahl geschritten. Zum Obmann wurde Kurt Muhlnickel wiedergewählt, zum Schriftführer Günther Schulz, zum Kassenwart August Baude, zu Kassenprüfern die Herren Lammchen und Lachmann, als Stellvertreter die Herren Bruno Reim und Herbert Feierabend; zum Beirat der Ortsgruppe wurde Herr Muhlnickel, zu seinem Stellvertreter Herr Lachmann bestimmt. Sämtliche Wahlen erfolgten einstimmig.

Nachdem der Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski einen Bericht über die Beiratssitzung in Posen und über die Aufgaben des Verbandes im neuen Arbeitsjahr gegeben hatte, hielt Geschäftsführer Mey einen Vortrag über wichtige Steuer- und Gesetzesvorschriften. In der an die Vorträge sich anschliessenden Debatte wurden die aus dem Mitgliederkreise gestellten Fragen beantwortet und Rat in den verschiedensten Angelegenheiten erteilt.

Kłecko (Kletzko):

Am 22. Januar feierte die Ortsgruppe in den Räumen der Gastwirtschaft Klemp ihr diesjähriges Winterfest. Einige vom Chor der Ortsgruppe vorgetragene Lieder und zwei kurze Schauspiele verschönten das Fest. Es war eine in allen Teilen gelungene Veranstaltung. Am 2. Februar hielt die Ortsgruppe ihre ordentliche Generalversammlung ab. Nach der Berichterstattung über das vergangene Jahr wurde dem Vorstand Entlastung erteilt. Der turnusmässig zurücktretende Vorstand wurde einstimmig wiedergewählt.

Kiszkowo (Welnau):

Die Ortsgruppe hatte ihre Mitglieder für Sonntag, den 19. Februar, zur ordentlichen Generalversammlung in das Gasthaus Stroech geladen. Von der Hauptgeschäftsstelle war Geschäftsführer Mey erschienen. Nach Verlesung des Tätigkeitsberichtes für das verflossene Jahr trat der Vorstand zurück. Die Neuwahlen hatten folgendes Ergebnis: Obmann — Kaufmann Prenzlow, Stellvertreter — Fleischermeister P. Freier, Schriftführer — Tischlermeister Willmann, Kassenführer — Bauunternehmer Roeseler, Beirat — Herr Kroehling, Stellvertreter — Herr Steiner, Kassenprüfer — die Herren W. Muller und O. Masche. Nach den Wahlen sprach Herr Mey über steuerrechtliche Fragen.

Kobylin:

Die Generalversammlung der Ortsgruppe vom 9. März wählte, nachdem Geschäftsbericht und Entlastung des bisherigen Vorstandes erteilt war, den neuen Vorstand in folgender Zusammensetzung: Obmann: Sattlermeister Starke, Schriftführer: Kaufmann Mattheus, Kassenwart: Kaufmann Reitz. Die weiteren Aemter wurden mit den bisherigen Mitarbeitern besetzt. Im Mittelpunkt der Versammlung stand der Vortrag des Hauptvorstandsmitgliedes Dipl.-Ing. Schmidt-Posen über „Praktische Verbandsarbeit" und „Die Berufsaussichten unseres Nachwuchses". Die Ausführungen wurden von der gut besuchten Versammlung mit Interesse aufgenommen und gaben zu einer regen Aussprache Anlass. Die im Verlauf des Abends eingetroffenen Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski und Mey aus Posen gaben nach Schluss des offiziellen Teiles auf Anfragen Rat und Unterweisung. Erst spät gingen die Versammelten auseinander.

Leszno (Lissa):

Am 23. Februar hielt die Ortsgruppe ihre ordentliche Generalversammlung ab, die sehr gut besucht war. Die Vorstandsmitglieder berichteten über die rege Tätigkeit der Ortsgruppe im vergangenen Jahr. Der nach der Entlastung zurücktretende Vorstand wurde wiedergewählt. Hauptvorstandsmitglied Hentschel hielt einen mit grossem Interesse aufgenommenen Vortrag „Der Betriebsführer". Zum Schluss wandte sich Herr Hentschel an die Jugend mit dem dringenden Appell zu reger Spartätigkeit. Eine lebhafte Aussprache folgte dem Vortrag.

Międzychód (Birnbaum):

Den Grundsatz, dass man nach getaner Arbeit feiern darf, um neue Kraft für neue Leistungen zu sammeln, befolgte die Ortsgruppe mit ihrem Faschingsfest am Rosenmontag. Zu Hunderten hatte sich das schon kostümierte Narrenvolk in prächtig geschmückten Räumen eingefunden. Viele und sehr schöne Darbietungen sorgten für gute Stimmung.

Nowy Tomyśl (Neutomischel):

Am 2. Februar veranstaltete die Ortsgruppe ein gemütliches Beisammensein bei Kern. Fröhliche Unterhaltungsmusik, ein allgemeines Eisbeinessen und Tanz sorgten für gute Stimmung. In den fröhlichen Stunden wurde nach getaner Arbeit Kraft für die neue Arbeit geschöpft.

Ostrów (Ostrowo):

Am 8. Februar hielt die Ortsgruppe im Vereinsheim ihre ordnungsgemässe Generalversammlung ab. Der Obmann, Herr Hoffmann, berichtete über die Arbeit der Ortsgruppe im vergangenen Jahr. Der Kassenwart, Herr Kurzbach, berichtete über die Kassenführung im vergangenen Jahr. Nach einstimmiger Entlastung des Vorstandes trat dieser zurück, wurde aber von den Versammelten einstimmig wiedergewählt, bis auf den Kassenprüfer, Herrn v. Milker, für den Herr Fidelak einstimmig zum Nachfolger bestimmt wurde. — Im weiteren Verlauf der Versammlung berichtete der Obmann von der Beiratssitzung in Posen. Es wurde beschlossen, am 18. Februar ein Kostümfest im Vereinsheim zu veranstalten.

Ostrzeszów (Schildberg):

Am 18. Februar veranstaltete die Ortsgruppe im festlich geschmückten Saal der hiesigen Genossenschaft ein Abschiedsfest für den scheidenden Obmann Herrn Giersch. Die Veranstaltung war überaus gut besucht; es waren ca. 200 Personen anwesend. Chorliche Darbietungen, eine kleine Aufführung, gute Musik und humoristische Vorträge gaben der Veranstaltung einen schönen Rahmen. In der Festansprache würdigte der Obmann, Karl Hoffmann, die langjährige Tätigkeit des scheidenden Mitgliedes, des Kunstschlossermeisters Carl Giersch, und überreichte ihm in Anerkennung seiner Verdienste ein Diplom, das ihn zum Ehrenmitglied unserer Ortsgruppe ernannte. Herr Giersch dankte in bewegten Worten und wünschte der Ortsgruppe weiterhin eine gedeihliche Entwicklung.

Śmigiel (Schmiegel):

Die Ortsgruppe hielt am 25. Februar im Vereinslokal ihre ordentliche Generalversammlung ab. Die einzelnen Vorstandsmitglieder berichteten über die Arbeit der Ortsgruppe im vergangenen Jahr. Nach der Entlastung trat der Vorstand zurück, wurde aber einstimmig wiedergewählt. Zum Beirat der Ortsgruppe wurde Herr Gerhard Melzer und zu seinem Stellvertreter Herr Emil Langner gewählt. Nach den Wahlen hielt Magister Woyke einen mit grossem Interesse aufgenommenen Vortrag über den Kampf um die Rohstoffe. In der Versammlung wurde noch beschlossen, einen Buchführungs- und einen polnischen Sprachkursus durchzuführen.

Szamocin (Samotschin):

Am 25. Februar hielt die Ortsgruppe bei Erdmann eine Versammlung ab. Der Obmann berichtete über die letzte Beiratssitzung in Posen. Dipl.-Ing. Schmidt, Posen, hielt einen längeren Vortrag über das deutsche Handwerk und über den Gebrauch der deutschen Sprache in Polen. Mit grossem Interesse folgten die Anwesenden den Ausführungen des Redners. Dipl.-Ing. Schmidt nahm auch Stellung zu wirtschaftlichen Tagesfragen. Herzlicher Beifall dankte dem Redner für seinen Vortrag. Er gab den Anwesenden neuen Mut und frische Kraft für die weitere Arbeit. In der allgemeinen Aussprache wurden aus Mitgliederkreisen Anregungen zu reger Verbandsarbeit gegeben.

Wągrowiec (Wongrowitz):

Die Ortsgruppe veranstaltete am 18. Februar ein Wintervergnügen. Ein Lustspiel, eine gute Kapelle und Tanz sorgten dafür, dass das Fest gelang.

Achtung, Eltern schulpflichtiger Kinder!

Alle schulpflichtigen Kinder, d. h. alle, die bis zum 31. Dezember des laufenden Kalenderjahres 1939 7 Jahre alt werden, müssen zur Schule angemeldet werden. Diese Anmeldung muss im Frühjahr geschehen und nicht erst Ende August kurz vor Schulanfang!

Die Schulbehörde setzt einige wenige Tage fest, an denen die Anmeldungen zu erfolgen haben; und nur an diesen Tagen werden die Meldungen angenommen.

Im festgesetzten Einschreibungstermin haben auch die Ummeldungen älterer Kinder von einer Schule zur andern zu erfolgen. Das betrifft z. B. Kinder, die von einer staatlichen Schule auf eine Privatschule übergehen sollen.

In den vergangenen Jahren fanden die Einschreibungen in den Wojewodschaften Posen und Pommerellen in den ersten Apriltagen statt. Da die Meldetage oft erst ganz kurz vorher behördlich bekannt gemacht werden, haben nicht wenig deutsche Eltern, die ihre Kinder für eine Schule mit deutscher Unterrichtssprache anmelden wollten, die Frist versäumt. Diese Versäumnisse haben dann Nachteile und Scherereien gebracht. Nicht selten wurden die verspäteten Meldungen als ungültig erklärt.

Noch wissen wir nicht, was für dieses Jahr verfügt wird. Deutsche Eltern! Achtet auf die amtlichen Bekanntmachungen im März und Anfang April! Und haltet Euch genau an die amtlichen Vorschriften!

Der Handwerker

Die Beachtung der Risiken im Handwerksbetrieb

Vom DHI Seminar für Handwerkswirtschaft, München.

Jede Handlung, die zur Erreichung wirtschaftlicher Ziele unternommen wird, setzt ein *Wagnis* voraus. Jedes Wagnis im Betrieb, wie auch im persönlichen Leben des Menschen, birgt eine Fülle von Gefahrenmomenten in sich, die nicht Folge der betreffenden Handlung sind, sondern die Handlung von Anbeginn bis zur Zielerreichung begleiten. Diese Gefahrenmomente — die wir im wirtschaftlichen Leben *Risiken* nennen — können verschiedenen Ursprungs sein. So unterscheidet man Risiken,

die ihren Ursprung in den *Objekten*,
andere, die ihn in den *Subjekten der Wirtschaft*,
wieder andere, die ihn *ausserhalb der eigenen Wirtschaft*
und schliesslich solche, die ihn *ausserhalb der Wirtschaft überhaupt* haben.

Unsere Betrachtung über die betrieblichen Risiken soll sich im wesentlichen auf jene beschränken, die ihren Ursprung in den *Objekten der Wirtschaft* haben. Die vorgenannten Arten von Risiken entstammen zum Teil den Gebieten der Menschenwirtschaft, der Berufsausbildung, der Soziologie, der Volkswirtschaft, der Staatspolitik und der Weltpolitik.

Welcher Art sind nun die aus den Objekten entspringenden Risiken im *Handwerksbetrieb* und auf welche Weise können sie bekämpft werden? — *Voraussetzung* für eine wirksame Bekämpfung dieser Risiken ist, dass das in den Subjekten, im Handwerksmeister, seinen Mitarbeitern und in den fachlichen Arbeitskräften ruhende Risiko auf ein Mindestmass herabgesetzt und mit allen zu Gebote stehenden Mitteln bekämpft wird. Mancher Handwerksbetrieb kann nicht zur Entfaltung, zur Blüte kommen, weil der den Betrieb leitende Meister die grundsätzlichen Voraussetzungen für eine planvolle ordnungsgemässe Betriebsführung nicht erfüllt — sei es aus Mangel an Fachkenntnissen, aus Nachlässigkeit in der Arbeit oder durch sein Verhalten gegen die Kundschaft, sei es infolge mangelhafter Arbeitseinteilung oder gar durch übermässig starke Entnahmen aus dem Geschäft für seinen eigenen Bedarf.

Die den *Objekten anhaftenden Risiken* begleiten den gesamten Betriebsablauf; sie treten — bilanzmässig gesehen — sowohl auf der Vermögensseite, als auch auf der Kapitalseite auf. Es gibt wohl *keinen* Posten in der Bilanz, der ohne Risiko ist. Nur ist die Grösse und die Art des Risikos bei den einzelnen Posten verschieden.

Wenn wir den betrieblichen Ablauf verfolgen, so birgt schon die *Beschaffung* der Rohstoffe, der Materialien (auch der Arbeitskräfte!) eine grosse Anzahl von Risiken in sich. Beispielsweise sind als Quellen der Risiken zu nennen: der Einkauf, die Einkaufsmengen, die Einkaufspreise, die Lieferungsbedingungen u. a. m. Das klare, rechtzeitige Erkennen dieser Risiken erfordert eine sorgfältige Beobachtung des Warenmarktes, ein fortlaufendes Sich-Unterrichten über die aussenbetrieblichen Schwankungen und ein technisches und kaufmännisches Schritthalten mit den mannigfaltigen Wandlungen auf dem Fachgebiet. Gewiss, es sind sehr vielseitige Anforderungen, die hier an den Handwerksmeister gestellt werden, aber er muss bestrebt sein, sie zu erfüllen, wenn er die mit den Beschaffungsvorgängen sich einschleichenden Risiken mildern oder gar bekämpfen will.

An diese Risiken, die zwangsläufig durch die Beschaffungstätigkeit auftreten, reihen sich die rein innerbetrieblichen Risiken auf den Gebieten der *Verarbeitung* und *Verwaltung*. Hier werden sich die gesamten Kräfte der Bekämpfung und Eindämmung durch den Meister und seine Mitarbeiter besonders entscheidend auswirken. Schon in der sorgsamen Lagerung der eingegangenen Rohstoffe und Waren, durch deren technisch einwandfreie Be- und Verarbeitung im Betrieb, durch die sachgemässe Uebergabe an die Kunden, vor allem aber *durch eine planvolle kaufmännische Verwaltung des Betriebes können die genannten Risiken in ihrer Wirkung auf ein Mindestmass abgeschwächt werden.* Grundsätzlich können sich die Risiken wertmässig oder mengenmässig äussern, je nach der Art des Geschäftes, je nach den betrieblichen Aufgaben, je nach der Zusammensetzung der Gefolgschaft und dergleichen mehr.

Auch auf der *Absatzseite* lauern Risiken, die den Betrieb stark gefährden und durch ihr Auftreten die bisherigen Arbeitsleistungen in ihrem Enderfolg beeinträchtigen können. So sind hier u. a. die Fragen der Werbung, des Verkaufs, der Kundenbedienung, des Versandes, des Kreditgewährens und der Zahlungseingänge zu nennen. Besondere Gefahrenmomente bergen die zu lange Lagerdauer (Ladenhüter vermeiden!), aber auch die Schwankungen von Mode und Geschmack in sich. Um diese Arten der Risiken zu erkennen, muss der Meister wieder seine Blicke über den Rahmen des eigenen Betriebes hinaus auf den Markt und die derzeitige Bedarfswirtschaft lenken und sorgfältig beobachten, wie sich die Wünsche der Verbraucherschaft wandeln.

Die hier aufgezeigten Risiken sind in den meisten Handwerksbetrieben in mehr oder weniger stark erkennbarer Form vorhanden. Die sogenannten langsam *schleichenden* Risiken können, da man sie nicht immer erkennen und ihre Wirkung auf lange Frist nicht genau beurteilen kann, nur durch planmässige organisatorische Massnahmen bekämpft werden. Die *schlagenden* Risiken dagegen bergen in der Regel einmalige Gefahren in sich, ihr Ursprung liegt meist ausser dem Machtbereich des Handwerksmeisters, nämlich in der Gesamtwirtschaft selbst.

Für bestimmte Risiken, die für den Handwerksbetrieb geradezu lebensbedrohlich wirken können, haben sich in der Praxis wirtschaftssichernde Massnahmen herausgebildet, die wir heute schlechthin unter dem Begriff „*Risikopolitik*" zusammenfassen. Welcher *Mittel* bedient sich nun die Risikopolitik, die für den Handwerksbetrieb von Bedeutung sind? *Das wirksamste Mittel einer erfolgreichen Risikopolitik ist für jeden Handwerksbetrieb „eine planmässige, vorbedachte, wirtschaftliche Betriebsführung".* Zahlreiche Betriebsuntersuchungen in allen Teilen Deutschlands und für die verschiedensten Handwerkszweige haben dabei immer bestätigt, dass hierfür keine allgemein „helfenden Rezepte" aufgestellt werden können, sondern dass die mannigfaltigen betrieblichen Bedingtheiten auch ganz unterschiedliche Massnahmen erfordern. Zu diesen betrieblichen Selbsthilfemassnahmen ist auch die sogenannte Risikoüberwälzung *ohne* oder *mit* Entgelt zu rechnen. Die Risikoüberwälzung *ohne* Entgelt ist ein wesentlicher Bestandteil der Geschäftspolitik des Handwerksmeisters, sie gehört zu den Verhandlungen mit den Lieferanten und den Kunden, sie findet ihren sichtbaren Ausdruck in den vereinbarten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, in der Gewährung und Inanspruchnahme von Krediten u. a. m. Die *entgeltliche* Risikoüberwälzung erfolgt in der Regel auf Versicherungsgesellschaften, die das Risiko für Transporte, für Kreditgewährung, für Kautionen und Delkredere, sowie das Risiko von Feuer, Wasserschaden, Hagel und dergleichen übernehmen. Für eine ordnungsgemässe Betriebsabwicklung ist es entscheidend, dass die entgeltliche Risikoüberwälzung mit derjenigen ohne Entgelt in einem harmonischen Verhältnis steht, dass sie sich gegenseitig ergänzen, um die Auswirkungsmöglichkeiten der verschiedenen Risiken auf ein Minimum zu beschränken.

Wie oben gesagt, gibt es in der Bilanz wohl keinen Posten ohne Risiko. Das Risiko bei der „*Kasse*" liegt mehr auf dem Gebiet der Verwaltung, während die Risiken, die der Posten „*Waren*" in sich trägt, schon bei der Beschaffung beginnen und die Umsatzträger bis zum Absatz begleiten. Richtiger Einkauf, ordnungsgemässe Lagerung, fachlich einwandfreies Verarbeiten und werbewirkender Verkauf können die vielartigen Risiken bei den Waren erfolgreich herabmindern. Bei den *Debitoren* ruht das Risiko vornehmlich in der Kreditwürdigkeit der Kunden, die der Kreditgewährung entsprechen muss, wenn die Aussenstände zu den gegebenen Terminen eingehen sollen. Die Risiken in den Posten *Einrichtung, Maschinen, Fahrzeuge* usw. liegen in den technsichen Fortschritten, die leicht diese Vermögensteile in ihrer Bedeutung für die Produktion beeinträchtigen können.

Die kurze Betrachtung sollte dem Handwerksmeister die Vielgestaltigkeit der betrieblichen Risiken, die täglich, ja stündlich seinen Betrieb bedrohen, vor Augen führen, um dadurch seinen Blick zu schärfen, diese Feinde klar zu erkennen. Eine wirksame Bekämpfung erfordert *Wachsamkeit* und fortlaufende *Beobachtung* aller betrieblichen Veränderungen, vor allem aber auch eine innere Bereitschaft des Handwerksmeisters mit allen zu Gebote stehenden Mitteln die auftretenden Risiken zu bekämpfen, um dadurch seinen Betrieb *gesund und leistungsfähig* zu führen und zu erhalten.

—M—

Handwerk wirbt für Handwerk

RH. Handwerksarbeit ist ein Qualitätsbegriff, der von jedem einzelnen Handwerker erkannt und auch — gewürdigt werden muss. Es berührt merkwürdig, wenn z. B. ein Schuhmacher für den Massschuh eintritt, selbst aber seine Anzüge von der Stange kauft oder aber gar selber einen Fabrikschuh trägt. Dasselbe gilt umgekehrt auch für den Herrenschneider, und es geht ebenso auch jeden einzelnen Handwerksangehörigen an. Wir wollen damit nicht etwa einer „handwerklichen Autarkie" das Wort reden. Das wäre verkehrt, denn der Grundsatz „Eine Hand wascht die andere" verlangt, dass das Handwerk auch bei den Angehörigen anderer Wirtschaftskreise kauft. Jedoch in den allerpersönlichsten Dingen, die mitbestimmend sind für den Eindruck, den wir auf unsere Kundschaft machen, wie

Kleidung, Geschaftseinrichtung usw., darf und muss sich das Handwerk als geschlossenes Ganzes fühlen, das eine Kulturaufgabe zu vertreten hat. Hier steht einer und jeder für alle, und das empfindet auch die Kundschaft so, denn sie spricht nur sehr selten vom einzelnen Handwerker, sondern meist von „den Handwerkern". Der Verbraucher muss die Betonung des handwerklichen Gütebegriffes als hohle Phrase empfinden, wenn er nicht zu sehen bekommt, dass die Konsequenz des eigenen Tuns dahintersteht. Das Handwerk widerlegt und entwertet seine eigenen Werbeparolen, wenn es nicht in erster Linie selbst danach handelt.

Hier ist noch viel gegenseitiges Aufklaren und Verstehen im Handwerk nötig. Das Beispiel einer solchen lebendigen Zusammenarbeit gab kürzlich in Deutschland die Berliner Fleischer-Innung. Sie verband auf Anregung ihres Werbewartes ihre Quartalsversammlung mit einer Modenschau der Damenschneider-Innung. Den rund 5000 Teilnehmern an der Innungsversammlung wurde unter der launigen Ansage des Werbewartes der Damenschneider-Innung vorgeführt, was dieses Handwerk für das gute Aussehen und Auftreten der Frau „von morgens bis abends" zu bieten hat. Beide Teile waren mit dem wohlgelungenen Verlauf der Veranstaltung zufrieden. Für die nachste Quartalsversammlung der Fleischer hat sich schon der Werbewart der Putzmacherinnung vormerken lassen; weitere Handwerke werden folgen.

Damit ist eine Anregung auf fruchtbaren Boden gefallen, die in einem Lehrgang für die Berliner Werbewarte durch die Werbestelle des Reichsstandes gegeben wurde. Das Beispiel der Berliner Werbewarte verdient, auch bei uns in den Ortsgruppen — wenn auch in kleineren Masstabe und den ortlichen Verhaltnissen entsprechend — nachgeahmt zu werden.

Der Angestellte

Das Meisterschaftsschreiben in Bayreuth

Am 27. November v. Js. fand in Bayreuth das Meisterschaftsschreiben auf der Schreibmaschine statt. Zur Teilnahme an diesem Wettbewerb waren alle deutschen Maschinenschreiber ohne Rücksicht auf ihre Zugehorigkeit zur Deutschen Stenographenschaft berechtigt. Die Teilnahme setzte die Beherrschung des Zehnfinger-Tastschreibens voraus und eine bereits nachgewiesene Mindestleistung von 300 Reinanschlägen i. d. M. Zugelassen waren alle Schreibmaschinenmarken, also auch elektrische Maschinen. Nicht zugelassen waren Maschinen mit Sparschrift (Perlschrift). Jeder Teilnehmer hatte, wie üblich, zwei Aufgaben zu lösen: 1. Kurzschriftliche Aufnahme einer 5-Minuten-Ansage bei 120 Silben Geschwindigkeit und formgerechtes Uebertragen auf der Schreibmaschine mit einer Mindestleistung von 240 Reinanschlägen i. d. M. 2. Abschreibprobe von einer Druckvorlage mit mittelschwerem Text in einer Mindestgeschwindigkeit von 300 Reinanschlagen.

Zu dem Wettbewerb meldeten sich 186 Maschinenschreiber, davon allein 156 weibliche. Als die 10 Reichssieger gingen hervor: Walter Behrens, Hannover, Ilse Benck, Berlin, Dora Birnbaum, Löbau, Olga Fischer, Berlin, Anni Gunzler, Suhl, Hildegard Holzbrecher, Zella-Mehlis, Hedwig Prötzl, Nürnberg, Erna Springer, Zella-Mehlis, Ella Tag, Berlin, Gerda Wesling, Kiel. Weitere 67 Teilnehmer konnten in die Meisterklasse aufgenommen werden.

Auch Maschinenschreiberinnen aus Danemark beteiligten sich, von denen die Frau Flint, Kopenhagen, in die deutsche Meisterklasse eingereiht werden konnte.

Bei der Prüfung und Wertung der Arbeiten spürte man die gründliche und sorgfaltige Vorbereitung.

Die Siegerehrung bildete den würdigen Abschluss des Meisterschaftsschreibens 1938 auf der Schreibmaschine in Bayreuth.

Die Schreibkraft — wie wir sie uns wünschen

Oder hatte ich besser als Ueberschrift wahlen sollen: Die perfekte Schreibkraft? Gut, bleiben wir gleich bei dem Ausdruck „perfekt". Nehmen wir seinen Bruder dazu, der sich rühmt, „firm" in Kurzschrift und Maschinenschreiben zu sein. Bemühen wir uns einmal, uns unter diesen beiden Wortern etwas vorzustellen.

Nicht sprachlich wollen wir sie untersuchen und ihre Unmöglichkeit nachweisen. Das mag einer spateren Betrachtung in anderem Zusammenhange vorbehalten bleiben. Ihren Inhalt wollen wir suchen und all das, was dahintersteckt.

Was ist damit gemeint, wenn eine „perfekte Stenotypistin" gesucht wird oder sich anbietet? Oft, jawohl, leider zu oft steckt dahinter zu wenig. Das aufgeblasene Fremdwort soll nur sagen, dass die Gesuchte Kurzschrift und Maschinenschreiben konnen muss oder kann (?).

Was darunter zu verstehen ist und was sonst noch dazugehort, weiss man entweder gar nicht oder — setzt es als „selbstverstandlich" voraus.

Und was ist das alles?

Ganz richtig. Wirkliches Kurzschriftkonnen, das heisst mindestens 150 Silben und sicheres Richtigschreiben, dazu eine gute Durchschnittsfertigkeit auf der Schreibmaschine (mindestens 200 Anschlage) sind die Voraussetzung.

Aber: Stellen wir nicht vor diese beiden Facher, überhaupt vor alle Schreibarbeiten, unbedingte Sprachbeherrschung? Wie schlimm sieht es oft in den Deutschkenntnissen aus, und wie wenig tut man für seine Muttersprache!

Dann gehort dazu ein bisschen technisches Verstandnis und ein offenes Auge und offener Sinn für all die grossen und kleinen Dinge, die in einem Geschaft vorgehen. Technisches Verständnis zunachst für die Schreibmaschine, damit man nicht bei jeder Kleinigkeit den Mechaniker zur Hilfe rufen muss. Schliesslich aber auch — das gilt besonders für die Schreibkrafte in der Industrie — für den Betrieb.

Und nicht zuletzt Freude auch an Nebenarbeiten, die so oft, man kann sagen immer den Schreibkraften zugeteilt werden, ob sie mit der Haupttatigkeit verwandt sind oder nicht. Denken wir nur an Briefablage, Statistik, Karteiführung, Vervielfältigen, Postabfertigen und noch vieles mehr.

All das setzt man voraus, hier deutlich und klar, dort eben als „selbstverstandlich". Das also gehort zur . . . „perfekten Stenotypistin"? — Nein, zur Schreibkraft, wie wir sie uns wunschen. Dass bei vielen Stellenangeboten für Schreibkrafte auch stillschweigend gründliche kaufmännische Kenntnisse gewunscht werden, sei hier nur leise dazu bemerkt.

Freilich, auch zu „Höherem" kann sich die Schreibkraft berufen fühlen, und nicht selten werden ihr verantwortliche selbstandige Arbeiten übertragen. Wann? Wenn sie von unten angefangen und ihre Einsatzbereitschaft bewiesen hat. Nur wer sich im Kleinen bewahrt, wird grosse Aufgaben gestellt bekommen.

Wer ist sich über den Weg dahin noch im unklaren?

Wohlgemerkt: Vieles muss schon in uns stecken, wenn wir an den Beruf herangehen. Vieles aber, vielleicht sogar das meiste von alledem, kann man erlernen. Nur der gute Wille, ein frischer Geist, Fleiss und Ausdauer gehoren dazu!

Verschiedenes

Verbandsnadel.

Als Mitglieder des Verbandes für Handel und Gewerbe sind die Mitglieder der Fachschaft natürlich auch zum Tragen der Verbandsnadel berechtigt. Wir richten daher an alle Kameraden den Appell, sich die Nadel zu beschaffen und sie stets, vor allem aber bei Besuchen im Heim zu tragen. Die Nadel ist in der Geschaftsstelle des Verbandes und bei den Betriebsobleuten zum Preise von zł 1,— erhaltlich.

Eine kleine Faschingsfeier.

Am Fastnachtsdienstag waren eine ganze Reihe unserer Mitglieder zum Faschingsausklang im Heim zusammengekommen, das noch von einer früheren Betriebsfeier her ganz prachtig geschmückt war. Einige Kameraden hatten uns mit viel Liebe und sehr viel Mühe den Münchner Fasching ins Heim gezaubert. Sogar eine richtige Rutschbahn war vorhanden. Nach Musik vom Rundfunk und von Schallplatten wurde bis zur Polizeistunde fleissig getanzt. Als wir mit dem anbrechenden Aschermittwoch nach Haus gingen, schieden wir in dem Bewusstsein, vergnugte Stunden in fröhlicher Gemeinschaft verlebt zu haben.

Rechts- und Steuerfragen betr. Angestellte.

Rechts- und Steuerfragen, die dem Angestelltenverhaltnis entspringen, werden laufend im Teil „Handel, Recht und Steuern" behandelt. Wir bitten daher alle Kameraden der Fachschaft, auch die Artikel dieses Teiles aufmerksam zu lesen.

Messen

Die erste grossdeutsche Messe in Leipzig

Die vorjährige Leipziger Frühjahrsmesse hatte alle früheren Messen in bezug auf die Zahl der Aussteller und Besucher sowie der abgeschlossenen Transaktionen in den Schatten gestellt, so dass allgemein angenommen wurde, dass eine weitere Steigerung kaum noch möglich sei. Diese Ansicht wurde aber durch die drei ersten Messetage in diesem Jahre Lügen gestraft. Fest steht vor allem, dass die Zahl der Aussteller erheblich grösser ist und dass der Umfang der Leipziger Messe rein gebietsmässig zugenommen hat. Schon rein äusserlich machte sich der erhöhte Betrieb in der Messestadt durch einen starken Andrang nicht nur in den einzelnen Messepalästen, sondern auch auf den Strassen bemerkbar.

Obgleich Polen auch in diesem Jahre durch keinen Aussteller auf der Leipziger Messe vertreten ist, was angesichts der zunehmenden deutsch-polnischen Wirtschaftsbelebung bedauerlich ist, kann ein gesteigertes Interesse des polnischen Publikums und der polnischen Industrie und Kaufmannschaft an der deutschen Leistungsschau festgestellt werden. Im vergangenen Jahre betrug die Besucherzahl aus Polen etwas über 2600 Personen. Diese Zahl scheint, soweit Zahlen schon zugänglich sind, bereits in den ersten 3 Messetagen erreicht worden zu sein. Zweifelsohne ist das neben dem grösseren Interesse für alle mit Deutschland zusammenhängenden Wirtschaftsfragen auch dem Umstand zuzuschreiben, dass von seiten der zuständigen Behörden diesmal bei der Zuteilung von Pässen mehr Verständnis an den Tag gelegt worden ist.

Nach der Erweiterung der deutsch-polnischen Kontingente für den Warenumsatz, die Ende Februar in Warschau vorgenommen wurde, darf es nicht wundernehmen, wenn die polnische Geschäftswelt dem deutschen Markt als Lieferanten zahlreicher für Polen notwendiger Artikel grössere Beachtung schenkt. Das ist schon deshalb der Fall, weil ja durch den von Deutschland an Polen gewährten Warenkredit die teilweise zwingende Notwendigkeit für den polnischen Industriellen eingetreten ist, die Leistung Deutschlands auf dem Gebiet der Investitionsgüter zu studieren. Das ist nirgends so leicht möglich, wie auf der Leipziger Messe, wo geradezu in idealer Weise eine Uebersicht über alles vorhanden ist, was im Reich erzeugt wird. So sind es denn auch neben den Textilerzeugnissen, die eine reiche Musterquelle für den polnischen Dessinateur sind, vor allem die Investitionsgüter, die sich des lebhaftesten Interesses der polnischen Industriellen erfreuen. Sicherlich wird die Leipziger Messe für die Realisierung des deutschen Warenkredits äusserst fruchtbar sein.

Im Mittelpunkt der diesjährigen Messe steht wieder die Textil- und Bekleidungs-Industrie, die abermals gewaltige Fortschritte gegenüber dem letzten Jahre bei der Gewinnung und Verarbeitung der deutschen Spinnfaser gemacht hat. Als besondere Neuheit zeigt die I. G. Farben die säurefeste Faser, die auf der Grundlage von Kohle und Kalk hergestellt wird und gegen Wasser unempfindlich ist. Ein Rundgang durch die beiden grossen Häuser der Textil- und Bekleidungsmesse zeigt, dass Deutschland auf dem besten Wege ist, die Kunstfaser zu einem unübertroffenen Edelprodukt auszubauen.

Auch auf allen anderen Gebieten werden Verbesserungen und zum Teil Neuheiten gezeigt, die einen Beweis des rastlosen Vorwärtsschreitens der deutschen Industrie sind. Im Rahmen eines kurzen Berichts können nicht all die Tausende von Erzeugnisgruppen erörtert werden, die auf der Leipziger Messe gezeigt werden und eine verwirrende Fülle der schönsten und vollkommensten Produktionsformen aufweisen. Das eine kann nur gesagt werden, dass kein Gebiet fehlt und jeder In- und Ausländer alles vorfindet, was er anzutreffen hofft.

Der Geschäftsgang in den ersten drei Messetagen ist nachdem der Messesonntag grösstenteils der Orientierung und dem Sehpublikum vorbehalten war, durchaus befriedigend. Teilweise lässt sich eine gewisse Zurückhaltung des Auslandes beobachten, was darauf beruhen soll, dass die ausländischen Bestellerfirmen mit der Nichteinhaltung der Lieferfristen durch Deutschland unzufrieden sein sollen. Demgegenüber kann aus einer kürzlich aufgestellten Statistik angeführt werden, dass die deutsche Industrie im Durchschnitt bei der Lieferung bestellter Waren nicht unpünktlicher ist, als das übrige Ausland. Auch hier gilt also, wie auf so vielen anderen Gebieten der Grundsatz, dass man von Deutschland erheblich mehr verlangt, als man dem eigenen Lande zutrauen würde. Deutschland ist heute an einer möglichst grossen Steigerung des Exports gelegen, da es nur dadurch die notwendigen Rohstoffe hereinbekommen kann. Deshalb wird der Anweisung des Führers, in erster Linie bei der Erzeugung den Export zu berücksichtigen, in allen Stücken Folge geleistet. Wenn tatsächlich Stockungen eintreten, dann sind sie zum Teil auf das Fehlen der Rohmaterialien und auf den Arbeitermangel zurückzuführen. Die Exportförderung ist heute in Deutschland derart ausgebaut, dass den Wünschen der ausländischen Bestellerfirmen nach Möglichkeit umgehend Rechnung getragen wird.

Der weitere Verlauf der Leipziger Frühjahrsmesse wird angesichts der beträchtlich grösseren Besucherzahl aus dem Ausland sicherlich die Behauptung rechtfertigen, dass die Messe das beste Instrument für eine Belebung des Wirtschaftsverkehrs Deutschlands mit dem Ausland und für eine wirtschaftliche Annäherung der einzelnen Länder ist.

Wiener Internationale Frühjahrsmesse

Dank der günstigen geographischen Lage hat die Wiener Messe eine sehr wichtige Mittlerrolle zwischen zwei wirtschaftlich grundverschiedenen Teilen des europäischen Kontinentes zu erfüllen. Auf der einen Seite steht das industriell hochentwickelte Westeuropa, auf der anderen der südosteuropäische Raum und der Orient mit überwiegend landwirtschaftlicher Erzeugung. Im gegenseitigen Warenaustausch zwischen diesen beiden sich in ihrer Produktion ergänzenden Wirtschaftsräumen hat Wien bisher eine führende Rolle gespielt.

Das Bewusstsein der verantwortlichen Pflicht, diese Vorrangstellung zu wahren und zu festigen, hat die Leitung der Wiener Messe veranlasst, die diesjährige Wiener Internationale Frühjahrsmesse, die in der Zeit vom 12. bis 18. März, Technische Messe bis 19. März, stattfindet, mit besonderer Sorgfalt nach dem Bedarf des Reiches und der Nachbarstaaten auszurichten.

Gestützt auf die aus den Erkenntnissen ernster Marktforschung gewonnenen Ergebnisse, ist die diesjährige Frühjahrsmesse — mit dem gerade dem Wiener eigenen Feingefühl für die Wünsche seiner näheren und weiteren Umgebung — zu einem Markt der Muster und Modelle gestaltet worden, der einerseits auf den Bedarf der südosteuropäischen Agrarländer, andererseits auf die Anforderungen der Messegäste aus dem Altreich, den West- und Nordstaaten abgestellt ist.

Die Messe zeigt in allen Warengattungen Höchstleistungen der Industrie und des Handwerks und führt insbesondere die erlesenen Erzeugnisse der Geschmacksindustrie und die wundervollen neuen Schöpfungen der Wiener Mode den Messebesuchern vor Augen.

Jeder Einkäufer, sei er nun aus dem In- oder Auslande, findet auf der Wiener Frühjahrsmesse alles, was er zur Deckung des Bedarfes seines Konsumentenkreises benötigt.

Vorschau zur Posener Internationalen Mustermesse

Die diesjährige Posener Messe findet bekanntlich in der Zeit vom 30. April bis zum 7. Mai statt. Die Messetage sind wieder so gewählt worden, dass sie drei Feiertage enthalten und den vielen auswärtigen Besuchern und Kaufleuten Gelegenheit gegeben wird, ohne viel Arbeitszeitverlust die Messe zu besuchen und die beabsichtigten Einkäufe zu erledigen.

Die Messeleitung ist bereits eifrig bemüht alles zu tun, um die diesjährige Veranstaltung wieder zu einem vollen Erfolge werden zu lassen. So hat man wieder Sonderkontingente für die während der Messe abgeschlossenen Geschäfte mit verschiedenen Staaten, mit denen Polen einen kontingentierten Warenverkehr unterhält, beantragt. Dadurch wird der versteifte Warenverkehr mit den autarken Ländern eine gewisse Elastizität erhalten, die sich bestimmt günstig auf das Umsatzvolumen der Messe und den Warenaustausch mit den betreffenden Staaten auswirken wird.

Eine andere Massnahme ist das Verbot des Detailverkaufs auf der diesjährigen Messe. Ueber diese Angelegenheit gab es eine eifrige Diskussion. Bisher pflegten die Firmen, die eine Gratisverteilung von Warenproben an den Verbraucher nicht ermöglichen konnten zu behaupten, dass sie zum Verkauf von Warenproben gezwungen seien. Dem gegenüber wurde festgestellt, dass der Detailverkauf, in dem Umfange wie er auf den letzten Messen in Erscheinung trat, der Messe einen jahrmarktmässigen Charakter gibt und ihrem Ansehen nur schade; infolgedessen hat die Posener Messeleitung den Detailverkauf auf der diesjährigen Messe grundsätzlich verboten. Nur in besonderen Fällen ist man bereit, Ausnahmen zu machen.

Das Handwerk wird auch in diesem Jahr wieder an der Messe teilnehmen. Im Rahmen der Messe findet die VI. Allgemeine Polnische Handwerksausstellung statt, die wie in den letzten Jahren wieder in einer besonderen Halle untergebracht wird. In diesem Jahr gehen die Bestrebungen dahin, besonders die metallverarbeitenden Handwerker, die bisher nur in unbefriedigendem Masse an der Leistungsschau teilnahmen, stärker zu interessieren.

Was das ausländische Warenangebot betrifft, so ist auch in diesem Jahr mit einer regen Teilnahme europäischer und aussereuropäischer Staaten zu rechnen. Genaue Angaben liegen zur Zeit noch nicht vor.

Handel, Recht und Steuern

Wichtige Zahlungstermine im Monat April

7. April: Zahlung der Dienstemkommensteuer (Podatek od uposażeń) für Marz.

10. April: Anmeldung und Zahlung der Sozialversicherungsbeitrage an die zustandige „Ubezpieczalnia Spoleczna" fur Marz, und zwar:

für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung;

fur Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosenversicherung;

für physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung;

Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeitrage für physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeitrage für alle Arbeitnehmer für Marz bei dem zustandigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

15. April: Abgabe der Erklarung zur kumulierten Einkommensteuer und Zahlung der 1. Rate (Halfte) der Mehrsteuer. Art. 45 des Einkommensteuergesetzes).

20. April: Zahlung der am 10. d. Mts. angemeldeten Arbeitslosenlosenversicherungsbeiträge fur physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeitrage für alle Beschaftigten bei dem zustandigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25. April: Umsatzsteuer für Marz zahlen Unternehmen mit ordordnungsmassiger Buchführung.

30. April: Zahlung der ersten Halbjahresrate der Lokalsteuer (podatek od lokali).

Pauschalisierung der Umsatzsteuer in den Steuerjahren 1939 und 1940

Rechtsgrundlage: Verordnung des Finanzministers vom 23. Februar 1939 Dz. U. 17, Pos. 102.

Auf Grund der obigen Verordnung ist, wie bereits seit einer Reihe von Jahren, auch in den Steuerjahren 1939 und 1940 die Erhebung der Umsatzsteuer in einer Pauschale verfügt worden. Folgende Unternehmen zahlen in den Jahren 1939/40 die Umsatzsteuer in Pauschalform:

1) diejenigen, die im Jahre 1938 im Bezirk desselben Finanzamtes und an demselben Orte geführt wurden, und die den Gegenstand ihrer Tatigkeit nicht geandert haben. Die Tatsache, dass das Unternehmen durch eine andere Person oder unter einer anderen Firma geführt wurde, hat auf die Bemessung der Pauschalsteuer keinen Einfluss;
2) diejenigen, die im Jahre 1938 einen Umsatz erreicht haben, der im Jahresverhaltnis 50 000 zł nicht ubersteigt, wobei der Umsatz, der mit Waren erzielt wurde, die der vereinfachten Umsatzsteuer (scalony podatek) unterliegen, bei der Festsetzung des Umsatzes mitgerechnet wird.

Von den unter 1 und 2 erwahnten Unternehmen sind von der Pauschalisierung ausgeschlossen:

1) registrierte Kaufleute,
2) Unternehmen, die im Jahre 1938 Handelsbücher geführt haben oder besondere Notizen, die bei der Steuerveranlagung für das Jahr 1938 als Grundlage dienten, weiterhin Unternehmen, die Handelsbücher vom Beginn des Jahres 1939 fuhren, wenn diese Tatsache dem Finanzamt vor der endgültigen Festsetzung der Pauschalsteuer bekannt war.

   Wir weisen besonders auf diese Bestimmung hin und raten allen Unternehmen, die die Buchführung erst im Jahre 1939 eingerichtet haben, dem zustandigen Finanzamt unverzüglich eine entsprechende schriftliche Mitteilung zu machen. Ein Muster für diese Mitteilung bringen wir am Schluss dieses Artikels.
3) Unternehmen, die die vereinfachte Umsatzsteuer (scalony podatek) auf Grund des neuen Umsatzsteuergesetzes vom 4. Mai vorigen Jahres zahlen. (Die entsprechenden Verordnungen über die Zahlung dieser Steuer von Zement, Zucker, Streichhölzern usw. sind inzwischen erschienen);
4) diejenigen, die mehr als einen standigen Verkaufsladen haben;
5) Bauunternehmen;
6) Fleisch- und Fleischwarenhandlungen;
7) Sagewerke und Waldexploatationsunternehmen;
8) Kinounternehmen;
9) Kommissions-, Agentur-, Handelsvermittlungs-, Expeditions-, Fuhrwerks- und Transportunternehmen.

Die pauschalisierte Steuer wird vom Finanzamt unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Verhaltnisse des Unternehmens, der Hohe der erzielten Umsätze sowie der entsprechenden Steuerstufe berechnet. Die Umsätze, die mit Waren, die der vereinfachten Umsatzsteuer (scalony podatek) unterliegen, werden nicht mitgerechnet.

Von der fur das Jahr 1939 festgesetzten Steuer bringt das Finanzamt den gesetzlich vorgesehenen Teil der Gebuhr für das Patent 1939 in Abzug (den Grundpreis und den 15%igen Zuschlag — Siehe Verbandszeitung vom 15. 12. 1938).

Ueber die Festsetzung der Pauschalsteuer **erhalt jeder Steuerzahler** bis zum 30. April 1939 eine Mitteilung des Finanzamtes, in der die Steuer fur jedes Jahr, die Zahlungstermine und die fur das Patent in Abzug gebrachte Summe angegeben werden.

Innerhalb von 14 Tagen nach Zustellung der Mitteilung hat der Steuerzahler das Recht, eine Ermassigung der Steuer bzw. die Ausschliessung von der Pauschalisierung schriftlich zu beantragen. **Diese Antrage unterliegen nicht der Stempelsteuer.** Wird ein solcher Antrag nicht bzw. nach dem vorgesehenen 14tagigen Termin gestellt, so erhalt die Mitteilung des Finanzamtes die Kraft eines Zahlungsbefehls.

Der termingemass eingereichte Antrag des Steuerzahlers um Ausschliessung des Unternehmens von der Pauschalsteuer bewirkt automatisch diese Ausschliessung für die Jahre 1939 und 1940. In diesem Falle erfolgt die Veranlagung der Umsatzsteuer nach den allgemeinen Bestimmungen des Umsatzsteuergesetzes vom 4. Mai 1938.

Der terminmassig gestellte Antrag um Herabsetzung der in der Mitteilung des Finanzamtes festgesetzten Pauschalsteuer kann wie folgt erledigt werden:

1) Falls der Antrag des Steuerzahlers vom Finanzamt als begrundet angesehen wird, erfolgt die Veranlagung der Pauschalsteuer in der im Antrag angegebenen Hohe, worüber der Steuerzahler durch einen Zahlungsbefehl (nakaz płatniczy) benachrichtigt wird.
2) Wird der Antrag vom Finanzamt als nicht begrundet angesehen, so verhandelt über die Festsetzung der Steuer der Leiter des Finanzamtes bzw. dessen Stellvertreter mit dem Steuerzahler oder dessen Bevollmachtigten. Die Mitteilung uber den Verhandlungstermin muss dem Steuerzahler mindestens 5 Tage vorher zugestellt werden. Kommt zwischen beiden Parteien eine Einigung zustande, so wird die Steuer in der auf Grund der Einigung festgesetzten Höhe veranlagt. Ueber diese Veranlagung erhalt der Steuerzahler mittels Zahlungsbefehls Mitteilung. Kommt eine Einigung nicht zustande, so wird das Unternehmen des Steuerzahlers von der pauschalisierten Steuer ausgeschlossen und unterliegt der Umsatzsteuer nach den allgemeinen Bestimmungen.

Erscheint der Steuerzahler nicht zu dem festgesetzten Termine ohne eine genügende Entschuldigung, so gilt der gestellte Antrag als zuruckgezogen, und die Mitteilung des Finanzamtes erhalt die Kraft eines Zahlungsbefehls.

Die pauschalisierte Umsatzsteuer ist jahrlich in vier gleichen Raten zahlbar, und zwar bis zum 15. Juli, 15. September und 15. November des betr. Steuerjahres sowie bis zum 15. Februar des folgenden Jahres.

Bemerkt sei hierbei, dass gegen die Zahlungsbefehle sowie gegen die Mitteilungen, die die Kraft von Zahlungsbefehlen erhalten haben, keine Berufungsmöglichkeit besteht.

Ein Unternehmen, das der pauschalisierten Steuer unterliegt, kann von dieser Steuer ausgeschlossen werden, und zwar nach Ablauf eines Monats, wenn folgende Ereignisse eintreten:

1) wenn das Unternehmen durch einen Registerkaufmann erworben oder übernommen wird,
2) wenn in dem Unternehmen ein neuer standiger Verkaufsort eröffnet wird, bzw. wenn der Gegenstand der Tatigkeit sich wesentlich geandert hat,
3) wenn das Unternehmen im Jahre 1939 einen Umsatz von mehr als 50 000 zł erreicht hat, wobei darauf hinzuweisen ist, dass die Festsetzung des Umsatzes 1939 sich lediglich auf Tatsachen stützen darf, die aus den Aussagen und Erklarungen des Steuerzahlers, aus Buchern, aus Notizen und aus anderem schriftlichen Informationsmaterial hervorgehen.

Gegen die Entscheidung des Finanzamtes betr. Ausschliessung von der Pauschalsteuer kann der Steuerzahler binnen 14 Tagen nach Zustellung der Mitteilung Beschwerde bei der Finanzkammer uber das zustandige Finanzamt erheben.

Die in den Punkten 1, 2 und 3 erwahnten Aenderungen in Unternehmen muss der Steuerzahler innerhalb eines Monats nach ihrem Eintreten dem Finanzamt zur Kenntnis geben.

Falls das Unternehmen liquidiert wird oder nach den Bestimmungen des neuen Umsatzsteuergesetzes vom 4. Mai 1938 von der Umsatzsteuer vollkommen befreit ist, bzw. das Unternehmen in den Bezirk eines anderen Finanzamtes oder an einen anderen Ort verlegt wird, so wird die pauschalisierte Umsatzsteuer für die nachfolgende Zeit niedergeschlagen. Die Niederschlagung erfolgt unter der Bedingung, dass der Steuerzahler binnen 3 Monaten nach dem Eintreten eines der genannten Umstande dem Finanzamt davon Kenntnis gegeben hat.

Die Finanzämter sind berechtigt, die einzelnen Steuerzahler von den Folgen der Nichteinhaltung der in dieser Verordnung genannten Termine zu befreien.

Muster des Antrags an das Steueramt:

Do

Urzędu Skarbowego

. . . .

Powołując się na postanowienie § 2, pkt. b Rozporządzenia Ministra Skarbu z dnia 23 lutego 1939 r. o poborze podatku obrotowego w formie ryczałtu na lata podatkowe 1939 i 1940 donoszę uprzyjmie, że od początku roku 1939 prowadzę księgi handlowe. Proszę wobec tego o wyłączenie mego przedsiębiorstwa z ryczałtu.

Z poważaniem

. . . .

Pauschalisierte Einkommensteuer für das Jahr 1939 und 1940.

Im gleichen Gesetzblatt, in dem die Verordnung über die pauschalisierte Umsatzsteuer erschien, wurde auch eine Verordnung über die pauschalisierte Einkommensteuer veröffentlicht, die aber weniger Interesse verdient, da u. a. die Wojewodschaften Posen und Pommerellen nicht zu ihrem Geltungsbereich gehören.

Einkommenschatzungsnormen — Bäckereien

Rechtsgrundlage: Rundschreiben der Posener Finanzkammer an alle ihr unterstehenden Finanzämter Nr. 9/39 vom 13. 2. 39. Nr. II 61/3/106/og/38.

Da die Steuerämter bei der Berechnung der Einkommensteuer von Bäckereien für das Jahr 1938 sehr oft die Durchschnittsnorm von 11% anwenden, ohne Rücksicht auf das Verhältnis des in der Bäckerei erzeugten Weissgebäcks zu der Brotherstellung, hat der Verband der Bäckermeister der Wojewodschaften Posen und Pommerellen sich über die Posener Handwerkskammer mit einem Denkschreiben an die Posener Finanzkammer gewandt und darauf hingewiesen, dass ein solches Vorgehen der Steuerämter unvereinbar sei mit den im Rundschreiben des Finanzministers vom 12. August 1938 Nr. D. V. 18337/1/38 gegebenen Richtlinien. (Unser Verbandsblatt vom 15. 12. 1938).

In Erledigung dieser Denkschrift hat die Posener Finanzkammer an alle ihr unterliegenden Steuerämter ein Rundschreiben gesandt, dessen wichtigsten Teil wir hier unseren Bäckermeistern zur Kenntnis geben.

Zur Verwirklichung des Grundsatzes der gerechten und mit den materiellen Tatsachen übereinstimmenden Besteuerung sind die Steuerämter verpflichtet (auf Grund der Unterlagen in den Steuerakten, der Erklärungen des Steuerzahlers oder letzten Endes durch Sachverständige), die Umsätze des Brot- und des Weissgebäckverkaufs getrennt festzustellen. Die Umsätze sind gemäss Pos. 46, Buchst b) und d) des Verzeichnisses der Einkommensnormen zu versteuern, d. h. 7% für den Brot- und 15% für den Weissgebäckverkauf. Die Durchschnittsnorm — 11% — soll nur dann angewandt werden, wenn tatsächliche Schwierigkeiten die Aufstellung der Umsätze der verschiedenen Gebäckarten unmöglich machen.

Nach den Erklärungen des Rundschreibens soll verfahren werden: bei der Bearbeitung von Berufungen und evtl. bei noch nicht abgegebenen Einkommensteuererklärungen für das Jahr 1938. Diese Erklärung hebt natürlich nicht das Recht und die Pflicht auf, in besonders begründeten Fällen von der Anwendung der Einkommensnormen überhaupt abzusehen.

Hausbesitzer — Alarmglocken

Rechtsgrundlage: Erlass des Innenministers vom 30. 1. 39, veröffentlicht im Posener Dziennik Wojewódzki Nr. 7, Pos. 82 vom 11. 2. 39.

Auf Grund des Art. 410, Pkt. 14 und Art. 415 u. 416, Abs. (1) des Baugesetzes (Dz. U. Nr. 23, Pos. 202) im Wortlaut des Gesetzes vom 14. Juli 1936 (Dz. U. Nr. 56, Pos. 405) hat der Innenminister auf ein Gesuch des Posener Wojewoden vom 31. Dezember 1938, Nr. KB 1. 18. b. 35/8/38 folgendes erlassen

§ 1) In den Städten Posen und Gnesen sowie in allen anderen Städten im Gebiete der Wojewodschaft Posen, mit Ausnahme der Kreise Kalisch, Kolo, Konin und Turek, sind die Besitzer von Häusern und Parzellen, die mit Häusern bebaut sind und ausser der Wohnung des Inhabers noch andere Wohnräume enthalten, verpflichtet, Alarmglocken anzulegen, die zum Melden von Feuer usw. dienen sollen.

§ 2) (1) Die Glocken müssen entweder in der Wohnung des Hausdieners, des Hausbesitzers oder in einer anderen vom Hausbesitzer bestimmten Wohnung angebracht werden.

(2) Die Einrichtung zur Betätigung der Klingel muss an der Aussenfront des Hauses oder an der Aussenseite der Umzäunung am Eingang oder Eingangstor an sichtbarer Stelle — nach Belieben auch unter Glas — angebracht werden.

(3) Die Glocken sind stets in gebrauchsfertigem Zustande zu halten.

§ 3) Die Hausgrundstücke und Parzellen, wie sie in § 1 geschildert wurden, sind binnen 3 Monaten nach Inkrafttreten dieser Vorschriften mit Alarmklingeln zu versehen.

§ 4) Diese Vorschriften treten 30 Tage nach Veröffentlichung im Posener Dziennik Wojewódzki in Kraft.

Die Verfügung ist im „Poznański Dziennik Wojewódzki" — dem Amtsblatt der Posener Wojewodschaft — vom 11. 2. 1939 veröffentlicht und am 11. März in Kraft getreten. Binnen 3 Monaten nach der Inkrafttretung, d. h. bis zum 11 Juni 1939 müssen die Alarmglocken angebracht werden.

Naturalleistungen der Sozialversicherungsanstalt

Die Posener Sozialversicherungsanstalt (Ubezpieczalnia Społeczna w Poznaniu) veröffentlichte in der Nr. 8 des Posener Dziennik Wojewódzki vom 18. II. 1939 im nichtamtlichen Teil eine Tabelle über den Wert der Naturalleistungen. Die Tabelle gilt ab 29. I 1939.

Lfd. Nr.	Art der Leistung	Festgesetzter Wert in Złoty					
		taglich			monatlich		
		Ernährung	[illegible]	Zusammen	Ernährung	[illegible]	Zusammen
1	**Unterhalt, (Ernährung, Wohnung, Heizung, Licht, Bedienung)** von:						
	a) höheren Beamten (Direktor, Prokurent, Gutsadministrator), Ärzten in Spitälern, Leitern in gastwirtschaftlichen Betrieben, Hotelbetrieben, Pensionaten, Professoren und Lehrern in Anstalten und Internaten . .	3.20	0,60	3.80	80,00	15,00	95,00
	b) Büroangestellten und höherem technischen Personal in der Industrie und im Handel; Wirtschaftsbeamten, Brennereibeamten, Forstbeamten, Buchhaltern, Schreibern, Praktikanten in der Landwirtschaft; Meistern, Werkmeistern, Artisten und Musikern in Gaststätten, sowie der übrigen geistigen Arbeiter	2,40	0,60	3,00	60,00	15,00	75,00
	c) Pflegern u. Pflegerinnen, Erzieherinnen, Kellnern und Köchen, Bedienungspersonals in Gast- und Hotelwirtschaften u. Pensionaten, Verkäufern, Expedienten, Kassierern, Gehilfen u. Gesellen, Chauffeuren	2,00	0,40	2,40	50,00	10,00	60,00
	d) Handwerkslehrlingen, Laufburschen, Boten, Wascherinnen, sowie allen übrigen physischen Arbeitern	1,60	0,20	1,80	40,00	5.00	45,00

Lfd. Nr.	Art der Leistung	Festgesetzter Wert in zł
2	Frühstück	0,50
3	Mittag	0,80
4	Abendbrot	0,50
5	Ein möbliertes Zimmer monatlich	15,00
6	Ein unmöbliertes Zimmer monatlich	10,00
7	Wohnung 1 Zimmer monatlich	10,00
8	,, 2 ,,	15,00
9	,, 3 ,,	22,00
10	,, 4 ,,	30,00
11	,, 5 ,,	50,00
12	,, 6 ,,	62,00
13	,, 7 ,,	75,00
14	In größeren Wohnungen, für jedes Zimmer, monatl.	12,00
15	Kohle für 100 kg	4,00
16	Spaltholz 1 cbm	11,00
17	1000 Ziegel Torf	5,00
18	Für 100 kg Weizen	18,00
19	Für 100 kg Roggen	12,00
20	Für 100 kg Gerste	12,00
21	Für 100 kg Erbsen	21,00
22	Für 100 kg Kartoffeln	2,50
23	Für 1 Morgen gedüngten und bearbeiteten Ackerboden, jährlich	83,70
24	3 ar Krautboden gedüngt u. bearbeitet, jährl.	14,00
25	1 Ltr. Vollmilch	0,12
26	1 Ltr. entrahmte Milch	0,02
27	Unterhaltung einer Kuh, jährlich	110,60
28	Für das Trockenstehen der Kuh, 90 Ltr. Milch à 0,12 =	10,80
29	Freies Fuhrwerk	6,00

Die Bargeldwerte aller anderen Naturalleistungen, die in obiger Tabelle nicht aufgeführt sind, werden nach den örtlichen Preisen festgesetzt.

Meldungen von freien und neubesetzten Arbeitsstellen

Rechtsquelle: Verordnung vom 15. 2. 1923 (Dz. U. R. P. 1923, Pos. 123). Verordnung vom 31. 12. 1924 (Dz. U. R. P. 1925, Pos. 23).

Im Zusammenhang mit den in den letzten Tagen ergangenen Strafbefehlen wegen Nichtanmeldung der freien bzw. neubesetzten Arbeitsstellen, weisen wir nachstehend auf die einschlägigen Bestimmungen hin und empfehlen allen Arbeitgebern dringend, diese Bestimmungen genau zu beachten.

Alle Handels- und Gewerbebetriebe, die den Bestimmungen des Gesetzes über die Versicherung für den Fall der Arbeitslosigkeit unterliegen, (das heisst diejenigen, die mindestens 5 Arbeiter beschäftigen, wobei Lehrlinge und Jugendliche bis zum vollendeten 16. Lebensjahr nicht mitgezählt werden), sind nach den Bestimmungen der angeführten Verordnungen verpflichtet, dem zuständigen Arbeitsvermittlungsamt (Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy bzw. Wydział Powiatowy) innerhalb von drei Tagen jeden freien bzw. neubesetzten Arbeitsplatz, mit Ausnahme von Lehrstellen, zu melden. Der dreitägige Termin zur Ausübung der Meldepflicht beginnt, sofern es sich um neue Anstellungen handelt, mit dem Tag des Vertragsabschlusses, sofern freie Arbeitsstellen zu melden sind, mit dem Tag, an dem der entsprechende Betrieb Schritte zur Einstellung von Arbeitern unternimmt. Die Meldung kann in beiden Fällen auf folgende Weise vorgenommen werden: 1. mündlich, wobei das Arbeitsvermittlungsamt verpflichtet ist, dem Anmeldenden auf dessen Wunsch eine entsprechende Bescheinigung auszustellen; 2. mittels eines Telefonogramms (hierunter ist nicht eine telefonische Meldung zu verstehen, sondern die telefonische Aufgabe eines Telegramms an das Arbeitsvermittlungsamt); 3. schriftlich, wobei das Datum des Abgabestempels als Mitteilungsdatum angesehen wird.

Die Meldung von freien Arbeitsstellen muss folgende Angaben enthalten: Bezeichnung und Adresse des Betriebes, Beruf und Anzahl der gesuchten Arbeiter, sowie die verlangten Qualifikationen, Arbeitsbedingungen und Lohn, das Datum von dem der Arbeitsplatz frei ist, sowie die Zeit, für die der Arbeitsvertrag abgeschlossen werden soll.

Die Medungen über die Einstellung neuer Arbeitskräfte muss Angaben über Vor- und Zuname der eingestellten Arbeiter, deren Beruf, Wohnort und das Datum des Vertragsabschlusses enthalten.

Bei Uebertretung der angeführten Bestimmungen sind Geldstrafen und im Nichteintreibungsfalle Freiheitsstrafen vorgesehen. In den uns bekannten Fällen war für jeden Arbeitsfall eine Strafe von zł 300,— festgesetzt worden.

Abschliessend weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass die Arbeitgeber verpflichtet sind, obige Anmeldungen vorzunehmen, dagegen haben sie vollkommen freie Auswahl in der Einstellung der Arbeiter, d. h. es besteht kein gesetzlicher Zwang, die vom Arbeitsvermittlungsamt namhaft gemachten Arbeiter einzustellen.

Wichtig für Geistesarbeiter,

die im Kalenderjahr neben dem laufenden Gehalt einmalige Sondervergütungen (z. B. Weihnachtsgratifikationen) bezogen haben.

Wir weisen auf die Bestimmungen des Art. 45 des Gesetzes über die staatliche Einkommensteuer (Dz. U. R. P. Nr. 2, Pos. 6 vom Jahre 1936) hin, wonach Personen, die von verschiedenen Arbeitgebern Gehalt beziehen oder die von einem Arbeitgeber zwei oder mehr laufende Gehälter beziehen bzw. neben dem laufenden Gehalt eine einmalige Entschädigung — sofern die Gesamtsumme für das betreffende Kalenderjahr mehr als zł 4 800,— beträgt — verpflichtet sind, nach dem Ablauf des Jahres als Einkommensteuer lt. Abteilung II d. Ges. den Unterschied zwischen dem Betrage zu entrichten, der vom Jahresgesamtbezug lt. der Skala aus Artikel 43 d. Ges. zu zahlen wäre und der Gesamtsumme, die gemäss Art. 44 des Ges. als Gehaltssteuer im Laufe des vergangenen Jahres abgezogen wurde. Diesen Unterschied müssen die genannten Personen errechnen und an die Kasse des zuständigen Urząd Skarbowy in zwei Halbjahresraten bis zum 15. April und 15. Oktober zahlen. Bei der Entrichtung der ersten Halbjahresrate ist an der Kasse des Urząd Skarbowy eine auf dem vorgeschriebenen Formular ausgefertigte Berechnung des Unterschiedes abzugeben. Formulare sind bei den Finanzämtern erhältlich. Die Steuer ist jedoch so zu berechnen, dass von dem Einkommen der höheren Stufe der Skala nach Abzug der Steuer niemals weniger verbleibt, als von dem höchsten Einkommen der unmittelbar niedrigeren Stufe nach Abzug der Steuer verbleiben würde, die auf diese Stufe entfällt.

Beispiele:

I. Jemand bezieht ein laufendes Monatsgehalt von zł 450,— und erhielt ferner eine Weihnachtsgratifikation in gleicher Höhe. Der monatliche Steuerabzug betrug gemäss Stufe 26 der Skala 6% der Gehaltssumme, im ganzen Jahr wurden also zł 324,— entrichtet und ferner bei der Auszahlung der Gratifikation zł 27,—, mithin insgesamt zł 351,—. Die Gesamtsumme des Jahresgehaltes zuzüglich der Gratifikation beträgt zł 5 850,—, so dass nur die Steuerstufe 27 der Skala mit dem Prozentsatz von 6,2 in Anwendung kommt, was einen Steuerbetrag von zł 362,70 ergibt. Die Differenz von zł 11,70 muss noch abgeführt werden.

II. Jemand bezieht ein laufendes Monatsgehalt von zł 500,— und erhielt ferner eine Gratifikation von zł 410,—. Der monatliche Steuerabzug betrug gemäss Stufe 27 der Skala 6,2% der Gehaltssumme, im ganzen Jahr wurden also zł 372,— entrichtet und ferner bei der Auszahlung der Gratifikation zł 27,06, mithin insgesamt zł 399,06. Die Gesamtsumme des Jahresgehaltes zuzüglich der Gratifikation beträgt zł 6 410,—, so dass die Steuerstufe 29 der Skala mit dem Prozentsatz von 6,6 in Anwendung kommt, was einen Steuerbetrag von zł 423,06 ergibt. Die Differenz beläuft sich demnach auf zł 24,—. Nach Abzug des Gesamtsteuerbetrages vom Betrage der Gesamtbezüge in Höhe von zł 6 410,— verbleiben zł 5 986,94. Da sich nach Abzug der Steuer vom Höchstbetrage der Steuerstufe 28 der Skala (6,4% von zł 6 400,—) der höhere Betrag von zł 5 990,40 ergibt, ist die sich hiernach ergebende Differenz von zł 3,46 vom Betrage von zł 24,— abzuziehen und es müssen noch zł 20,54 abgeführt werden.

Buchbesprechung:

Handwerk und Kultur. Von Reichshandwerksmeister Ferdinand Schramm

Der Reichshandwerksmeister hat seine in vielen Vorträgen zum Ausdruck gebrachten Gedanken über Handwerk und Kultur in der vorliegenden Broschüre zusammengefasst. Die voneinander nicht zu trennenden Begriffe Handwerk und Kultur werden eingehend erläutert. Wertvolle Gedanken alter Handwerkstradition sind meisterhaft verarbeitet und mit zum Grundstein der Neuausrichtung des Handwerks gemacht worden. Die Broschüre zeigt den Inhalt und die Richtung des handwerklichen Lebens und bringt die Geistes- und Seelenwelt des Handwerks mit der nationalsozialistischen Weltanschauung in Verbindung. Die Eigenwelt des Handwerks als wesentlicher Wirtschafts- und Kulturfaktor wird klar herausgestellt und dem Leser der höhere Sinn des handwerklichen Wirkens vor Augen geführt.

Die Schrift ist im Verlag Karl Zeleny & Co., München 23, erschienen. Sie ist auch bei uns in allen deutschen Buchhandlungen zum Preise von zł 1,75 erhältlich.

[illegible] Martin Thomaschewski [illegible]

Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Martin Thomaschewski [illegible] Poznań [illegible] Concordia Sp. Akc., Poznań. — Nachdruck nur mit Genehmigung der Schriftleitung gestattet.

Betriebsleiter, denkt an unsere Arbeitslosen!

In der „Berufshilfe", Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 27, Tel. Nr. 6977, sind u. a. gemeldet:

Zimmermann.
32 J., verheiratet, mit Bautischlerei und Oelanstrich vertraut, sucht Stellung. 2/3.

Glasergeselle.
23 Jahre alt, ledig, vertraut mit Bau- und Autoglaserei, Blei- und Schaufensterverglasung, sowie mit Bildereinrahmung, sucht Stellung. 8/

Ziegelmeister — Betriebsleiter.
45 Jahre [illegible] verheiratet, mit vielseitigen Erfahrungen [illegible] Keramik, sucht Stellg. 10/3.

Tischlermeister.
27 J. alt, ledig, Absolvent der Tischlerfachschule in Detmold, sucht Stellung als Werkmeister oder Stütze des Inhabers. 11/35.

Tischlergeselle.
32 Jahre alt, verheiratet, mit Praxis, mit Polieren vertraut, mit Furnieren weniger, sucht Stellung. 11/32.

Schlosser — Schmied.
34 Jahre alt, verheiratet, mit Hufbeschlag (ohne Prüfung) samtlichen Schmiedearbeiten und Dreschsatzführung vertraut, ca. 5 Jahre als selbstandiger Schmied tätig gewesen (Pachtschmiede), sucht Stellung. 23/

Schmiedegeselle.
28 Jahre alt, ledig, mit Hufbeschlagprüfung, Praxis vorhanden, sucht entsprechende Stellung. 21/

Schlosser-Installateur.
27 Jahre alt, ledig, mit Praxis, sucht Stellung. 23/

Schlos[illegible]
[illegible] satzführung vertraut, sucht Stellung, wo spätere Verheiratung gestattet ist. 22/2.

Motorschlosser — Chauffeur.
50 Jahre alt, verheiratet, seit 1918 bis heute noch in Stellung auf einem Gute, sucht Stellung bei entsprechendem Gehalt. 23/54.

Chauffeur.
22 Jahre alt, ledig, militarfrei, auch mit Buroarbeiten vertraut, sucht Stellung als Chauffeur-Diener. 22/14.

Maschinenschlossermeister.
28 Jahre alt, verheiratet, Gymnasialbildung, Absolvent eines Maschinen-Technikerkursus, speziell als Werkzeugmaschinenschlosser ausgebildet, zuletzt selbständig gearbeitet, sucht Stellung. 23/53.

Schlosser — Dreher.
49 J. alt, verh., bereits in verschiedenen in- und ausländischen Betrieben tätig gewesen (letzte Stellung 9 Jahre als Dreher versehen), sucht Stellung. 23/56

Schlossermeister.
35 J. alt, verh., Spezialist im Eisen- und Metalldrehen, Kenntnisse in Werkzeugmaschinen, Motorenbau, bereits selbständig gewesen, sucht Stellung. 23/51

[illegible]
40 Jahre alt, verheiratet, mit Praxis, sucht Stellung 23/58

Mechaniker — Chauffeur.
26 Jahre alt, mit allen Reparaturen vertraut, s. Stellung als Verheirateter. 27/2.

Radiotechniker.
26 J., ledig, gelernter Elektrotechniker, noch in ungekündigter Stellung, mit samtlichen Arbeiten vertraut, guter Fachmann, sucht Stellung. 31/5.

Buch- und Papierhändler.
27 J., ledig, auch in Musikalien ausgebildet, sucht Stellung. 34/2.

Sattler—Tapezierer.
30 Jahre alt, ledig, mit Handwerkerkarte, sucht Stellung. Auch im Wagenlackieren bewandert. 46/10.

Bäckergeselle.
24 Jahre alt, ledig, mit Brust- und Kachelöfen vertraut, Kenntnisse in Konditorarbeiten, zur Zeit noch in ungekündigter Stellg., wünscht sich zu verändern. 61/24

Bäckergeselle.
26 J., ledig, z. T. mit Feinbäckerei vertraut, sucht Stellung. 61/40.

Bäckergeselle.
30 Jahre alt, ledig, mit Kenntnissen in Konditorarbeiten, sucht Stellung. 61/14

Bäckergeselle.
21 Jahre alt, ledig, mit Konditorarbeiten vertraut, sucht Stellung. 61/27

Bäckergeselle.
23 Jahre alt, ledig, sucht Stellung. 61/36.

Bäckergeselle.
28 Jahre alt, ledig, bereits an verschiedenen Oefen gearbeitet, mit Kenntnissen in Feinbäckerei, sucht Stellung. 61/39

Konditorgeselle.
27 J., ledig, sucht Stellung. 62/1.

Fleischergeselle.
27 Jahre alt, ledig, mit Praxis, sucht Stellung. 63/

Fleischergeselle.
20 Jahre alt, ledig, kurze Zeit nach der Lehre, sucht Stellung. 63/33.

Müllergeselle.
27 J., ledig, mit allen vorkommenden Arbeiten vertraut, zur Zeit in Stellg., möchte sich verändern (als Verheirat.) 64/43

Müllergeselle.
31 J., verheiratet, besitzt über 4 J. Gesellenpraxis, hatte zuletzt ein Mehlumtauschgeschäft inne, z. Zt. als Lediger in Stellung, sucht Beschäftigung als Verheirateter. 64/18.

Obermüller.
38 J., verheiratet, Praxis vorhanden, besonders für Montage verwendungsfähig, sucht Stellung. 64/32.

Müllermeister.
31 J., verheiratet, mit allen neuzeitlichen Einrichtungen vertraut, sucht Stellung als Meister oder Werkführer. 64/29.

Brauergehilfe.
22 Jahre, ledig, sucht Stellung. 69/21.

Zahntechniker.
27 Jahre alt, verheiratet, militarfrei, Gymnasialbildung, auch mit operativen Arbeiten vertr., s. Stellung als Assistent. 70/

Büroanfängerinnen.
zum Teil mit guten polnischen Sprachkenntnissen, suchen Stellung. 76/

Akademiker
mit beendetem juristischen Studium, 28 J. alt, ledig, deutsch-polnische Sprachkenntnisse, z. T. englisch, bereits in Speditionsbetrieben praktiziert, sucht entsprechende Stellung. 77/13

Langjähriger Geschäftsführer.
45 Jahre alt, verheiratet, tüchtiger Verkaufsorganisator, erfahren, handelssicher und anpassungsfähig, beherrscht die deutsche, polnische und ukrainische Sprache vollkommen, wünscht sich zu verändern. 77/32

Textilwarenverkäufer.
33 J., verheiratet, perfekte deutsch-poln. Sprachkenntnisse, sucht Stellung auch als Buchhalter, Büroangestellter. 80/24.

Rechnungsführer, Brenner.
31 Jahre alt, verheiratet, perfekte deutsch-polnische Sprachkenntnisse, zur Zeit in Stellung, sucht Stellung auch in kaufmännischen Betrieben. 79/

Buchhalter.
bilanzsicher, 48 Jahre alt, verheiratet, deutsch-polnisch-russische Sprachkenntnisse, in den letzten Jahren als selbständiger Vertreter tätig gewesen, sucht Stellung. 80/

Junger Mann.
27 Jahre alt, ledig, Landwirtssohn, bereits kurze Zeit als Volontär in einem Kolonialwarengeschäft tätig gewesen, sucht weitere Ausbildungsmöglichkeiten in derselben Branche bei bescheidenen Ansprüchen. 81/

Eisenwarenkaufmann.
26 Jahre alt, ledig, militarfrei, deutsch-polnische Sprachkenntnisse, mit Praxis, sucht Stellung, auch als Lagerverwalter.

Drogist.
24 J., led., b. Milit. ged., 1 J. die Drogistenschule besucht, besitzt 2 Jahre Gehilfenpraxis, sucht Stellung. 84/1.

Verkäuferin.
26 J., ledig, hat bereits mehrere Stellen innegehabt, hauptsachlich in Bäckereien gearbeitet, sucht Stellung. 87/17.

Mühlenarbeiter.
34 J., verheiratet, ca. 7 Jahre in einer Ein- und Verkaufsgenossenschaft und 1 Jahr in einer Motormühle tätig gewesen, vertraut mit Walzenstühlen, Plansichtern, Sauggas- und Rohölmotoren, zurzeit selbständig (Mehlumtauschgeschäft), sucht Stellung. 97/64

Diplom-Chemiker.
29 J., ledig, militarfrei, sucht entsprechende Stellung. 98/